ECONOMIE GENERALĂ

PERFORMANTICA

Scanned with OKEN Scanner

ECONOMIE GENERALĂ

PERFORMANTICA
Iaşi - 2010

Scanned with OKEN Scanner

Editura PERFORMANTICA
Institutul Naţional de Inventică, Iaşi
performantica@inventica.org.ro
Iaşi, Campusul Universitar "Tudor Vladimirescu",
Corp T24, Etaj 1, PO Box 727
Tel/fax: 0232-214763

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

TRIFU, ALEXANDRU
ECONOMIE GENERALĂ /
Alexandru Trifu, Diana Viorica Lupu
- Iaşi: Performantica, 2010
ISBN:978-973-730-696-8
1. Diana Viorica Lupu

Referent ştiinţific:
Prof. univ. dr. Alexandru Taşnadi
A.S.E., Bucureşti

Consilier editorial:
Prof. univ. dr. Traian D. Stănciulescu

Secretar editorial:
Octav Păuneţ

Coperta:
Liviu Lupu

EDITURĂ ACREDITATĂ DE CNCSIS BUCUREŞTI, 1142/30.06.2003
Copyright © 2010
Toate drepturile asupra acestei ediţii sunt rezervate autorilor

Scanned with OKEN Scanner

CUPRINS

MICROECONOMIE **7**

Cap.1. Elemente introductive de istorie a gândirii economice şi de economie generală 9

Cap. 2. Teoria consumatorului 19

Cap. 3. Teoria producţiei şi a costurilor 35

Cap. 4. Teoria ofertei 49

Cap. 5. Teoria distribuţiei şi elemente de logistică 57

Cap. 6. Teoria jocurilor în economie 65

MACROECONOMIE **73**

Cap.7. Realizările şcolilor de gândire în domeniul macroeconomic 75

Cap.8. Sistemul informaţional-decizional de susţinere a macroeconomiei 95

Cap.9. Şomajul 111

Cap.10. Inflaţia 131

Cap.11. Descriptorii globalizării şi crearea mediului economic 175

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

MICROECONOMIE

Cap.1. Elemente introductive de istorie a gândirii economice şi de economie generală

Cap. 2. Teoria consumatorului

Cap. 3. Teoria producţiei şi a costurilor

Cap. 4. Teoria ofertei

Cap. 5. Teoria distribuţiei şi elemente de logistică

Cap. 6. Teoria jocurilor în economie

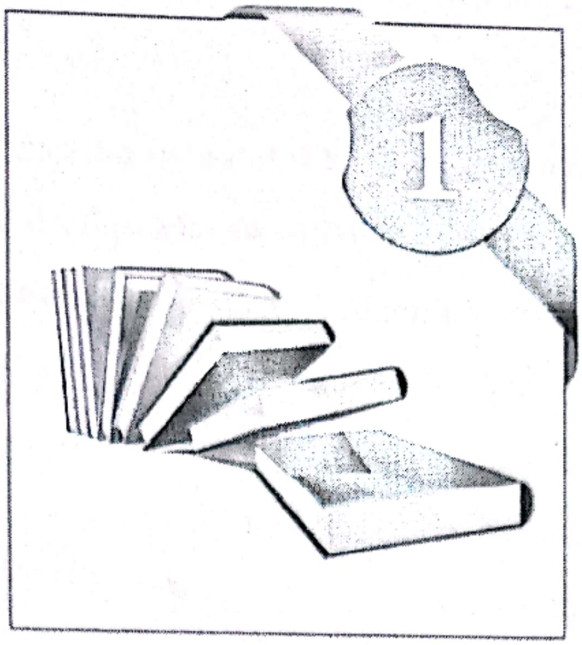
MICROECONOMIA

Pornind de la *resurse*, îngustând aria de cuprindere la *factorii de producție*, atât clasici, cât şi actuali, ce intră în activități specifice, cu un anumit grad de noutate şi originalitate pentru fiecare domeniu şi fiecare agent economic, de producție şi / sau prestări servicii, urmărind *comportamentul firmelor (companiilor)*, ajungem pe *piață*, unde se întâlnesc cele „două forțe" ale acesteia, *cererea şi oferta.*

Din „jocul acestora", analizând şi *comportamentul consumatorilor* (clienților), trebuințele acestora, se ajunge la un *preț de echilibru*, un preț „corect", care să îmbine atât satisfacerea intereselor agenților economici (deci, individuale, să le numim), cu cele generale ale întregii societăți.

Neuitând şi procesul esențial de *feedback*, de la piață către producători (ofetanți), în sensul corijării defecțiunilor sau abaterilor constatate şi îmbunătățirii performanțelor firmei, finalizăm înțelegerea complexului concept de ***microeconomie***.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 1

ELEMENTE INTRODUCTIVE DE ISTORIE A GÂNDIRII ECONOMICE ŞI DE ECONOMIE GENERALĂ

Trebuinţele reprezintă baza dezvoltării societăţii umane şi motivaţia oricărei activităţi întreprinse de om. Din punct de vedere economic, nevoile (sau trebuinţele) reprezintă acele relaţii cu mediul ambiant prin care omul se desăvârşeşte ca fiinţă bio-psiho-socială.

Trebuinţele au caracter dinamic, ele devenind tot mai complexe odată cu cunoaşterea mediului înconjurător şi perfecţionarea mediului social.

Clasificarea trebuinţelor:

a) După locul ocupat în cadrul relaţiei om-mediu:

- primare (exemplu: nevoia de hrană, casă, îmbrăcăminte etc.);
- secundare (exemplu: nevoia de instruire, cultură, religie etc.);
- terţiare (exemplu: nevoia de participare la viaţa politică, la apărarea ţării, la protejarea mediului înconjurător);
- clasificare care se pliază perfect pe împărţirea pe sectoare a economiilor naţionale, conformă cu *teoria lui Colin Clark*.

Scanned with OKEN Scanner

b) După rolul lor:

- de consum ale populației;
- ale producției sau altor activități economice;

c) După natura bunurilor cu care sunt satisfăcute:

- satisfăcute prin consum de produse agricole și /sau industriale;
- satisfăcute prin prestare de servicii;
- satisfăcute prin obținerea de informații;

d) După subiectul purtător al trebuinței exprimate:

- individuale;
- de grup;
- nevoi generale.

Între diversele categorii de trebuințe există o strânsă interdependență, fapt care ne permite să apreciem că asupra indivizilor se manifestă la un moment dat, nu doar un singur tip, ci un sistem de trebuințe. Din momentul în care acestea sunt conștientizate de către indivizi, ele devin interese economice, care nu reprezintă altceva decât o formă de realizare conștientă a nevoilor și de satisfacere a lor prin activități adecvate.

Atât trebuințele, cât și interesele economice, sunt satisfăcute prin intermediul bunurilor economice (produse, servicii, informații) obținute în urma desfășurării de activități economice. Pentru ca o activitatea desfășurată de om să aibă caracter economic, aceasta trebuie să aibă următoarele *trăsături*:

- să fie realizată de oameni în mod conștient, cu un anumit scop, utilizând resursele disponibile;
- să aibă caracter creator;
- să se caracterizeze prin continuitate (întrucât și nevoile oamenilor reapar după o anumită perioadă de timp).

Scanned with OKEN Scanner

De-a lungul timpului s-a conturat o tendință de amplificare și diversificare a activităților economice desfășurate, ca urmare a apariției progresului științifico-tehnic și creșterii schimbului de bunuri economice între țări.

În fiecare țară se distinge o anumită structurare a activităților economice, structurare care arată configurația economiei naționale a țării respective.

În cadrul economiei naționale au loc următoarele *tipuri de procese* fundamentale:

- procesul de producție (în cadrul său se creează bunuri economice);
- procesul de repartiție (prin el se stabilește destinația bunurilor obținute);
- procesul de schimb (asigură circulația bunurilor economice):
- procesul de consum (în cadrul său are loc satisfacerea nevoilor);
- procesul de cercetare științifică (asigură premisele perfecționării celorlalte procese);
- procesul de conducere (în cadrul acestuia are loc organizarea, dirijarea și controlul activităților economice).

Orice economie națională este structurată pe trei mari sectoare:

- sectorul primar (agricultura și silvicultura);
- sectorul secundar (industria și construcțiile);
- sectorul terțiar (al serviciilor).

Din punctul de vedere al organizării activităților economice, economia națională se poate structura pe trei nivele:

1. microeconomic (nivelul agenților economici);
2. mezoeconomic (nivelul ramurilor economice și al unităților teritoriale);
3. macroeconomic (ansamblul activităților economice dintr-o țară).

În cadrul activităților economice între indivizi au loc relații economice, care la rândul lor pot fi *clasificate*:

Scanned with OKEN Scanner

a) După obiectul activității:

- relații de producție;
- relații de repartiție;
- relații de schimb;
- relații de consum;
- relații de cercetare științifică;
- relații de conducere;

b) După subiectul activității economice:

- relații între agenții economici particulari;
- relații între agenții economici publici;
- relații mixte (între agenții economici publici și privați);

c) După sfera geografică a activităților economice:

- relații interne (între agenții economici ai aceleiași țări);
- relații externe (între agenți economici din țări diferite);

d) După apartenența sectorială a activităților economice desfășurate:

- relații intersectoriale (desfășurate între indivizi antrenați în activități aparținând unor sectoare diferite ale economiei naționale);
- relații inter-ramuri (desfășurate între indivizi antrenați în activități aparținând unor ramuri diferite ale aceluiași sector economic);
- relații intra-ramuri (desfășurate între indivizi antrenați în activități aparținând aceleiași ramuri ale economiei naționale).

În concluzie, *economia națională reprezintă sistemul de bază de organizare și desfășurare a relațiilor și activităților economice în scopul satisfacerii trebuințelor și intereselor economice.*

Aristotel, marele filosof din Grecia Antică, este cel ce a opus termenul de "*economie*", „*oikonomike*" (provenit de la cuvintele oikos = gospodărie și nomos =

Scanned with OKEN Scanner

lege) ce desemna producerea de bunuri pentru buna funcţionare a cetăţii (gospodăriei comune) termenului de "*chrematistică*" (de la cuvântul khrematistikos = a face bani), adică arta de a face bani, în final arta de a obţine profit. Dacă în viziunea aristoteliană, termenul avea mai mult un sens peiorativ, în maniera „*arta de a face bani de dragul banilor*", de la sfârşitul secolului al XIX-lea până azi, această dihotomie prezentă în strânsă unitate în fiecare societate, avea să devină subiectul şi sursa de raportare ale unor concepţii menite să inoveze ştiinţa economică şi să-i confere o nouă identitate (mă refer la termenul de „**Economics**" provenit din noţiunea *oikonomike* aristoteliană, dar folosind semantica şi scopurile *chrematisticei*).

De asemenea, Aristotel este cel ce oferă *prima definiţie din istorie pentru economie*, considerând-o *modul de organizare (gestionare) a unei gospodării (menaj), în scopul obţinerii bogăţiei.*

Apariţia *ştiinţei economice moderne* , în secolul al XVIII-lea, este atribuită *Şcolii clasice britanice*, ai cărei reprezentanţi de seamă sunt Adam Smith (autorul lucrării "Avuţia naţiunilor. Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei" – 1776) şi David Ricardo ("Despre principiile economiei politice şi impunerii" – 1817).

A urmat rândul şcolii marginalismului de a-şi aduce contribuţia la dezvoltarea ştiinţei economice, un secol mai târziu. Principalii săi exponenţi, Stanley Jevons ("Teoria economiei politice" – 1871), Carl Menger ("Fundamentele economiei politice" – 1871) şi Leon Walras ("Elemente de economie politică pură" – 1874) au fundamentat concepte precum *utilitate* (mai ales **teoria valorii-utilitate**), formarea preţurilor pe piaţa cu concurenţă liberă şi calculul *marjei* în toate activităţile economice şi vizând toţi factorii de producţie.

Secolul XX este secolul înaintării exponenţiale în ceea ce priveşte cunoaşterea ştiinţifică a vieţii economice şi dezvoltarea economiei politice ca ştiinţă. Contribuţii majore au fost cele ale economistului englez John Maynard

Scanned with OKEN Scanner

Keynes ("Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii şi a banilor" – 1936), susţinătorul intervenţiei statului în economie, pe calea dirijismului, pentru asigurarea echilibrului vieţii economice a unui stat, ale reprezentanţilor curentului neokeynesist (Paul Samuelson, Evsey Domar, A Hansen), susţinătorii teoriei asigurării echilibrului dinamic pe baza modelelor economico-matematice, ale neoliberalilor (L. Erhard) şi ale reprezentanţilor radicalismului (John Galbraith).

Nu trebuie neglijată, în cadrul procesului de cunoaştere a vieţii economice specifică sistemului capitalist, teoria economică a lui Karl Marx ("Capitalul"-volumul I, 1867) care îl plasează, prin conţinut, între marii reprezentanţi ai *clasicismului economic*.

Contribuţii la procesul de cunoaştere ştiinţifică a vieţii economice şi dezvoltarea ştiinţei economiei au adus şi economiştii români care au activat începând cu a doua jumătate a secolului al XIX-lea (D.P. Marţian, A.D. Xenopol, M. Kogălniceanu) sau oamenii politici care şi-au desfăşurat activitatea în perioada interbelică (V. Madgearu, V. Brătianu, Şt. Zeletin, M. Manoilescu).

Ca principale *trăsături ale ştiinţei economice* desprindem:

- economia politică este o ştiinţă socială, care studiază procese şi fenomene cu caracter dublu, atât obiectiv cât şi subiectiv, întrucât activităţile şi relaţiile studiate se desfăşoară între oameni;

- este o ştiinţă teoretică întrucât cunoaşterea realităţilor economice se face prin abstractizări şi nu prin metode experimentale;

- are un caracter naţional întrucât interesele economice ale indivizilor se structurează şi satisfac la nivelul economiei naţionale.

Întreaga desfăşurare ideatică a *ştiinţei economice*, fie că vorbim de *Economie politică*, fie de *Economics* (în spaţiul anglo-american, cu tendinţă de globalizare) se derulează pe cele două mari planuri de analiză:

1. MICROECONOMIA 2. MACROECONOMIA

Scanned with OKEN Scanner

Pentru prima parte a lucrării, ne oprim asupra a ceea ce este şi ce studiază *Microeconomia*. În acest sens, ne vom ghida după două pertinente şi edificatoare definiţii date în literatura de specialitate:

a. prima dintre acestea, subliniază că *studiul microeconomiei* este, de fapt, *analiza comportamentelor pieţelor care formează economia*[1]. Este o definiţie foarte concisă şi care se impune a fi detaliată prin ceea ce este tratat în cel mai cunoscut curs de economie din lume.

b. *Microeconomia se ocupă de componentele individuale ale sistemului economic, examinând în principal cererea şi oferta de bunuri şi servicii individuale, precum şi modul de determinare a preţurilor acestora*[2].

Resursele economice

Resursele economice reprezintă ansamblul elementelor materiale şi umane cunoscute, determinate, aflate în rezervă şi susceptibile de a fi valorificate prin producerea de bunuri şi servicii. Satisfacerea trebuinţelor indivizilor este condiţionată de existenţa resurselor, în funcţie de cantitatea, calitatea şi diversitatea lor putându-se stabili configuraţia unei economii naţionale.

Clasificarea resurselor economice:

1. Resurse primare - pot fi de două tipuri: resurse materiale (hidrocarburi, minerale, fondul funciar, fondul forestier etc.) şi resurse umane (potenţialul demografic al unei ţări);
2. Resurse derivate – create pe baza celor primare, care la rândul lor sunt de două tipuri: echipamente tehnice, maşini, utilaje şi de tipul cunoştinţelor ştiinţifice;

[1] Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. –*Economie*, Ed. Teora, Bucureşti, 2000, pg. 81.
[2] Munday, Stephen, C.R. –*Idei de avangardă în economie*, Ed. CODECS, Bucureşti, 1999, pg. 49.

Scanned with OKEN Scanner

3. Resurse intermediare – apărute mai târziu în cadrul mecanismului economic, acestea fiind reprezentate de mijloacele băneşti.

Principalele trăsături ale resurselor economice din societatea modernă:

- resursele au caracter limitat comparativ cu trebuinţele;
- s-a produs o creştere a volumului resurselor exploatate, datorită progresului ştiinţifico-tehnic şi dinamizării activităţilor economice;
- în paralel a avut loc şi o diversificare a lor;
- faptul că e din ce în ce mai dificil să găsim resurse în cantităţile şi de calităţile necesare a dus la apariţia interesului de a le utiliza cât mai eficient;
- se constată răspândirea disproporţionată a resurselor economice pe glob.

Deoarece nu este posibilă derularea unei activităţi economice care să se poată dispensa de contribuţia omului, întrucât el este cel ce concepe şi controlează activităţile, putem spune că între resursele economice ale unei ţări, cele umane deţin întâietate.

Resursele umane reprezintă acea parte a populaţiei care cuprinde persoanele apte de muncă şi disponibile de a se angaja în diverse activităţi economice. Deşi dimensiuni precise ale resurselor umane de care dispune un stat nu se pot stabili, se pot face totuşi unele proiecţii cantitative (prin calculul unor indicatori de tipul mărimii populaţiei, soldului migrator, speranţa de viaţă, piramida vârstelor etc.) şi calitative (stocul de învăţământ, care arată structura pregătirii profesionale şi nivelul de competitivitate a forţei de muncă). Volumul şi calitatea forţei de muncă a unei ţări constituie atât cauza cât şi rezultatul dezvoltării economice a ţării respective, de aceea se poate afirma că investiţia în om este una dintre cele mai importante investiţii pe care o ţară o poate realiza.

Pe lângă resursele umane, activităţile economice au la bază utilizarea resurselor naturale (terenuri agricole, păduri, potenţial hidrografic, stoc cinegetic, piscicol etc.).

Scanned with OKEN Scanner

Derularea unor activități este efectiv condiționată de existența resurselor naturale specifice (cum este cazul agriculturii, de exemplu). De-a lungul timpului, țările care nu beneficiau de anumite resurse procedau la acapararea lor de la țările care dispuneau de acestea. Astăzi, țările care nu dispun de capitalul tehnic sau financiar necesar exploatării propriilor resurse naturale permit accesul străinilor la acestea, în scopul gestionării lor cât mai eficiente.

Aspectul cel mai important privind resursele naturale este cel referitor la modul în care acestea sunt privite de către oameni, în sensul că aceştia trebuie să-şi dea seama că resursele nu sunt infinite, că trebuie ferite de degradare şi, mai ales, trebuie exploatate eficient şi în anumite limite.

Informația a dobândit un rol major între factorii care contribuie la buna desfăşurare a activităților economice mai ales astăzi, când se desfăşoară o multitudine de activități din ce în ce mai complexe, care necesită tehnologii performante şi personal bine pregătit. Schimbările rapide din lumea contemporană au demonstrat importanța asigurării unor fluxuri informaționale, condiționate de următoarele elemente:

- existența unor surse de informații diverse şi de încredere;
- existența unor căi de transmitere corectă a informațiilor, astfel încât să nu fie afectată exactitatea acestora, iar viteza de transmitere să asigure ajungerea la consumatorul de informație în timp util;
- asigurarea unor posibilități de stocare a informațiilor şi a unui mod controlat de acces la acestea.

Obiective şi rezultate: familiarizarea studenților cu elementele de bază ale disciplinei, precum şi a devenirii ştiinței economice de-a lungul veacurilor până azi.

Competențe: atitudinale şi de comunicare, atât în mediul economic, de lucru, cât şi în societate, sub forma cunoştințelor de cultură generală economică.

Scanned with OKEN Scanner

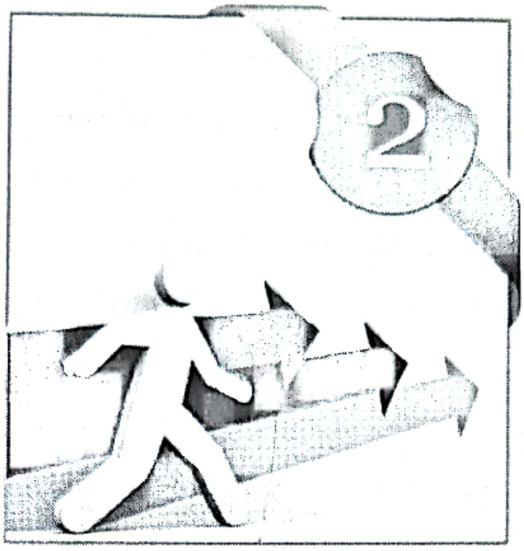
Întrebări şi probleme:

1. Ce sunt resursele şi legătura cu factorii de producţie?
2. Când s-au pus bazele ştiinţei economice moderne?
3. Argumentaţi dacă există deosebiri între termenii de *economie politică* şi *economics*.

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana, Gavrilă I.- *Economie politică*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1999.
2. Dobrotă Niţă, - *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.
3. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
4. Lipsey, Richard G., Chrystal K. Alec -*Economia pozitivă*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
5. Popescu C-tin, Ciucur D. - *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
6. Samuelson Paul, Nordhaus, W. -*Economie* , Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
7. Trifu, Al. -*Gândirea economică în unitatea spaţio-temporală*, Ed. Performantica, Iaşi, 2005.
8. xxx - *Dicţionar de economie,* coord.: Niţă Dobrotă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 2
TEORIA CONSUMATORULUI

Toate resursele economice n-ar avea nici o însemnătate dacă n-ar fi folosite la obținerea de bunuri sau servicii pentru satisfacerea trebuințelor exprimate de către membrii comunităților, adică de către consumatori..

În zorii umanității, aceste bunuri erau limitate ca număr, fiind de regulă atrase direct din natură şi consumate ca atare, fără a fi prelucrate. În condițiile în care oamenii au început să obțină surplusuri de produse diferite a apărut trocul (schimbul în natură) şi implicit economia naturală şi o formă primară de diviziune a muncii.

Din momentul în care producția unui anumit sistem social este destinată în principal schimbului, putem vorbi de existența unei economii de schimb sau de tip marfar.

Un bun sau serviciu este considerat a fi o *marfă* dacă acesta nu este destinat consumului celui care îl produce (nu satisface o necesitate individuală a producătorului) şi dacă este însuşit de către cel care îl va consuma contra unui echivalent (alt bun /serviciu sau bani).

Scanned with OKEN Scanner

Apariția mărfii și mai ales a producției de mărfuri a reprezentat o puternică schimbare în evoluția societății omenești, în sensul că a dinamizat activitățile economice, a insuflat interes pentru inovație și a schimbat statutul omului în cadrul vieții sociale (din consumator s-a transformat în producător).

Deci, înainte de a-l avea pe *homo oeconomicus,* realizare a clasicilor gândirii economice, a existat *homo agricola*, pus în evidență încă din Antichitatea Greacă de către Xenofon. Satisfacerea trebuințelor fiziologice (biologice) a stat, stă și va sta pe primul plan al acțiunii umane, constituind baza fără de care nu pot fi concepute realizările din celelalte activități. De aceea, în epoca contemporană, în corpus-ul științelor socio-umane, una din realizările remarcabile, mă refer la *piramida trebuințelor(motivațiilor) umane*, elaborată de Abraham Maslow, așează la baza acestei piramide (prima și cea mai importantă treaptă) tocmai *satisfacerea trebuințelor de natură fiziologică, de strictă necesitate.*

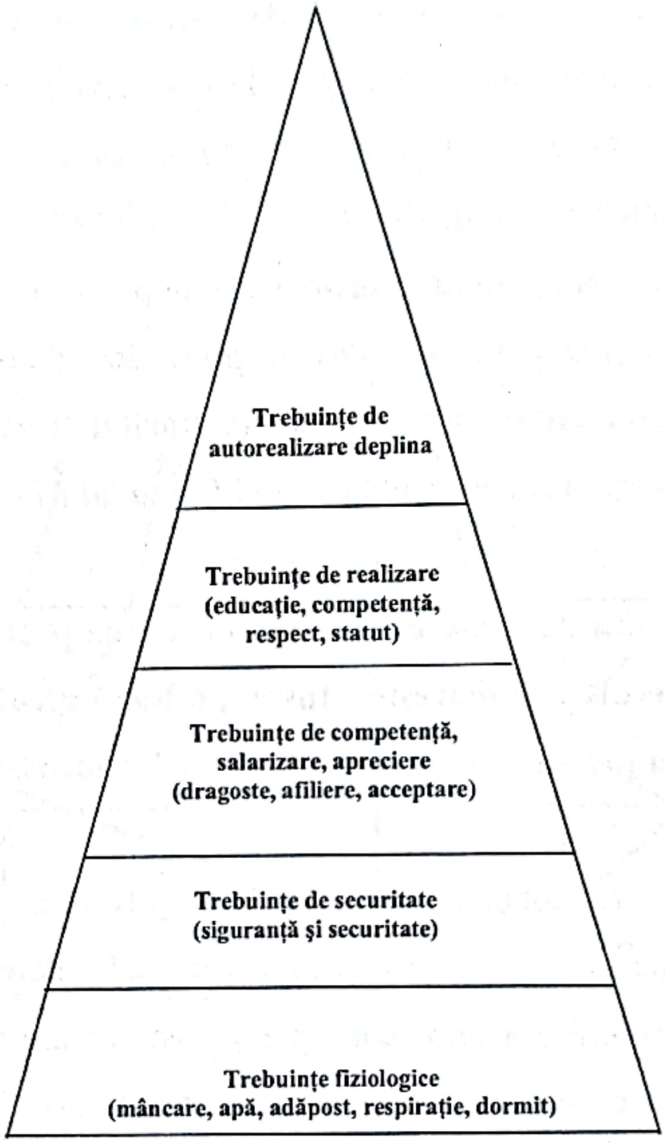
Iată cum se prezintă această *piramidă a trebuințelor*, foarte importantă în susținerea microeconomiei și a componentelor sale privind comportamentele individuale:

Agricultura și apoi mineritul reprezintă o legătură univocă de mai mare intensitate decât influența sectoarelor industriale prelucrătoare, deoarece dacă nu ar exista fluxurile materiale de resurse din acest(e) sector(sectoare), nu ar ființa celelalte domenii de activitate, nu am înregistra procese și fenomene economice, într-un cuvânt nu ar exista progres.

Vorbind de natură, dar nu din postura de factor de producție, aceasta s-a constituit de-alungul mileniilor într-un asociat al omului (prietenos, dar în multe cazuri ostil), coparticipare evidentă și fără de care nu poate fi concepută agricultura. Spun acest lucru deoarece **natura** este cea care dă semnalele necesare, dirijează momentele de lansare a campaniilor agricole pentru a se obține rezultatele

Scanned with OKEN Scanner

scontate, într-un anumit fel implementează o politică de genul *stop and go* (oprește și apoi mergi din nou).


Trebuințe de autorealizare deplina
Trebuințe de realizare (educație, competență, respect, statut)
Trebuințe de competență, salarizare, apreciere (dragoste, afiliere, acceptare)
Trebuințe de securitate (siguranță și securitate)
Trebuințe fiziologice (mâncare, apă, adăpost, respirație, dormit)

Omul stăpânește încă, într-un mod destul de labil producția agricolă, în ciuda importantelor realizări ale științei și tehnicii din ultimile decenii. Ținând cont de fenomenele și procesele ce au loc în natură, de vicisitudinile unei naturi ostile (inundații, secetă, invazii ale dăunătorilor etc.), se înregistrează *fluctuații ale producției agricole*. Dar, în condiții normale, prin procese de muncă și producție cu caracter **intensiv**, se poate asigura creșterea importantă a producției agricole, în măsură de a depăși cu mult previziunile stabilite.

Scanned with OKEN Scanner

Să ajungem în Anglia secolului al XVII-lea, pentru relevarea contribuției unui gânditor mai puțin cunoscut în literatura de specialitate, eclipsat poate de marele său contemporan Sir William Petty, dar care a avut ceva de spus și de lăsat patrimoniului gândirii economice mondiale. Mă voi referi la Gregory KING (1648-1712), cu a sa celebră ***lege***, sau cum mai este cunoscută în literatura dedicată problematicii economice, „ *efectul King*".

Analiza pe care King a întreprins-o, s-a axat pe evidențierea legăturii dintre cantitatea de grâne obținută (în mod special grâu), deci dintre **recolta obținută-prețul de vânzare al acesteia-veniturile agricultorilor**. Rezultatele observațiilor s-au concretizat în aserțiunea cunoscută ca fiind *Legea lui King*:

Un deficit în recolta de grâu, conduce la creşterea prețului acestuia, astfel încât valoarea recoltei se măreşte. Invers, o bună recoltă poate să aibă ca rezultat scăderea prețului şi implicit a veniturilor încasate de agricultori.

Această realitate economică, pe care Gregory King a scos-o în evidență, nu a putut fi demonstrată științific decât mult mai târziu, în momentul introducerii în arsenalul științei economice a unor concepte şi instrumente moderne de analiză, cum a fost şi cel de **elasticitate** şi a cărui paternitate i-a fost acordată marelui teoretician englez Alfred Marshall . Noțiunea menționată se referă la *proprietatea cererii sau a ofertei de a se modifica sub acțiunea factorilor ce le influențează*. În cazul *Legii lui King*, ne aflăm în situația *elasticității cererii în funcție de preț*.

Trebuie demonstrată existența unei **cereri inelastice** față de acest produs de bază care este grâul, ceea ce se traduce prin faptul că schimbarea cu un anumit procent a prețului determină modificarea cu o mărime mai mică a cererii exprimate. De ce cererea pentru acest gen de produse este inelastică?

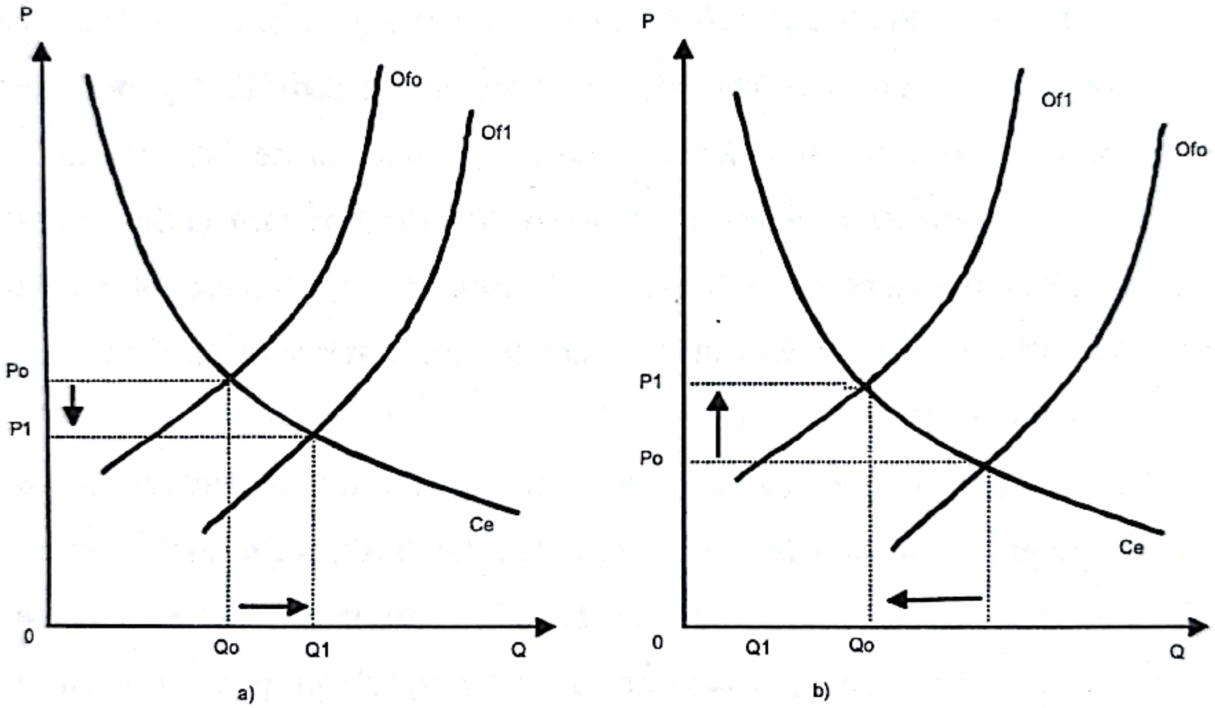
- În primul rând pentru că este un produs de strictă necesitate.

Scanned with OKEN Scanner

- În al doilea rând pentru că este dificil să-i găsim substituenți.
- În al treilea rând pentru că este un produs ieftin, în raport cu alte produse.

Reprezentarea grafică are formele de mai sus:

Pentru a respecta adevărul reprezentării grafice, să spun că în cazul a panta curbei cererii este mult mai dulce decât în cel de-al doilea.



În cazul a se observă cu claritate că o *creştere mai puternică* a producției de grâu de la poziția Q0 la Q1, a determinat *o destul de puternică scădere a prețului*, de la poziția P0 la P1, ceea ce înseamnă că, o creştere importantă, chiar neprevăzută, a producției de grâu, nu poate să fie absorbită de masa consumatorilor, urmarea firească fiind *diminuarea câştigurilor* celor din agricultură.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul **b**, se vede o *diminuare* a producţiei de grâu, de la aceleaşi poziţii indicate mai înainte, lucru ce conduce la *creşterea preţului*, de la poziţia P0 la poziţia P1.

În ambele cazuri, punctele de intersecţie ale curbei cererii C cu cele ale ofertei, Of0 şi Of1, reprezintă tocmai punctele de formare a **preţului de echilibru**, adică ale preţului la care cererea şi oferta pe piaţă sunt egale, iar volumul vânzării recoltei (în cazul de faţă) este *maxim*.

Deci această variaţie a preţului grâului, de o anvergură mai mare decât cea a cantităţilor recoltate, adică esenţa *Legii lui King*, a fost certificată şi prin date statistice, puse în circulaţie prin lucrările de specialitate, ca de exemplu „ *Les fondements de la pensée économique* " scrisă de Karl Pribram şi în care se precizează că o diminuare *cu numai 10% a recoltei de grâu,* are ca rezultat **creşterea cu 30% a preţului acestuia**, exemplele pe această linie mergând şi mai departe.

În consecinţă, vorbind de bunurile la care se manifestă o cerere inelastică, pentru a se putea asigura *maximizarea profitului*, este necesară **numai** *creşterea preţului*, deoarece o reducere a acestuia nu modifică esenţial cantitatea cerută din respectivul bun. Sigur că acest aspect este valabil în special în privinţa bunurilor de strictă necesitate prelucrate, dar în condiţiile agriculturii trebuie ţinut cont şi de eventualele fluctuaţii ale recoltei prognozate, datorate diferiţilor factori naturali şi care poate conduce la dezechilibre evidente între cererea şi oferta de grâne de pe piaţă.

Voi reliefa, pentru înţelegerea problematicii prezentului subcapitol, aspectele ce ţin de *raritatea* şi *substituirea factorilor de producţie*. Dacă se ţine cont de faptul că trebuinţele umane cresc şi se diversifică permanent, se impune în acelaşi timp să se conştientizeze situaţia că multe din *resursele economice* sunt epuizabile şi neregenerabile, devenind *rare, inaccesibile şi scumpe*. Drept urmare,

Scanned with OKEN Scanner

oamenilor le revine marea sarcină de utilizare raţională şi eficientă a celorlalte resurse disponibile (deoarece chiar oamenii, prin considerarea populaţiei apte de muncă şi a stocului de învăţământ, cercetare, trec drept resurse economice de prim ordin), lucru ce asigură buna funcţionare a oricărei economii.

Nu există societate, indiferent de gradul de dezvoltare, care să nu se confrunte cu spinoasa problemă a *lipsei resurselor*, precum şi cu necesitatea *alegerii între alternativele posibile de înfăptuit.* E firesc ca o dată făcută o anumită alegere, trebuie să renunţăm (cu mai multă sau mai puţină părere de rău) la celelalte alternative posibile, luate în calcul *a priori.* Şi astfel, pentru a ajunge la *Legea lui Wieser*, trecem prin faza cea mai importantă şi anume cea a evidenţierii noţiunii de ***„cost de oportunitate"***, al cărei fondator este considerat profesorul austriac şi care constituie miezul construcţiei teoretice ce ne interesează.

Costul de oportunitate *reprezintă tocmai costul alegerii, al sacrificiului de utilitate, al alternativelor la care s-a renunţat pentru întreprinderea unei acţiuni, în vederea producerii sau consumului unor bunuri şi apare ca un cost psihologic, nelegat de costurile de producţie sau de desfacere.* Este considerat ca o alternativă de măsurare a bunurilor faţă de modalitatea financiară clasică.

Deciziile întreprinzătorilor se bazează tot mai mult pe necesitatea *substituirii* factorilor de producţie, adică *pe procesul obiectiv dar şi subiectiv de înlocuire în anumite proporţii a factorilor naturali, rari şi scumpi, cu alţii abundenţi şi ieftini, cu condiţia obţinerii aceloraşi rezultate cantitative, calitative sau chiar mai bune.*

Dezvoltarea analizei impunea introducerea unor indicatori de relevanţă, a unor criterii de operare în această direcţie :

1. ***Productivitatea marginală*** **(a unui anumit factor)**

Wm=ΔQ / ΔX,

Scanned with OKEN Scanner

unde: Q= producția realizată

X= factorul de producție considerat

2. *Rata marginală de substituire*

Rms= -ΔX / ΔY = WmY / WmX,

adică numărul de unități dintr-un factor (ΔX) ce compensează scăderea cu o unitate a altui factor (-ΔY), astfel încât per ansamblu producția să rămână fie constantă, fie să crească ; sau, pentru a doua formă, ne este indicat câte unităţi din primul factor (ce substituie: Y) sunt necesare pentru a substitui o unitate din celălalt factor considerat.

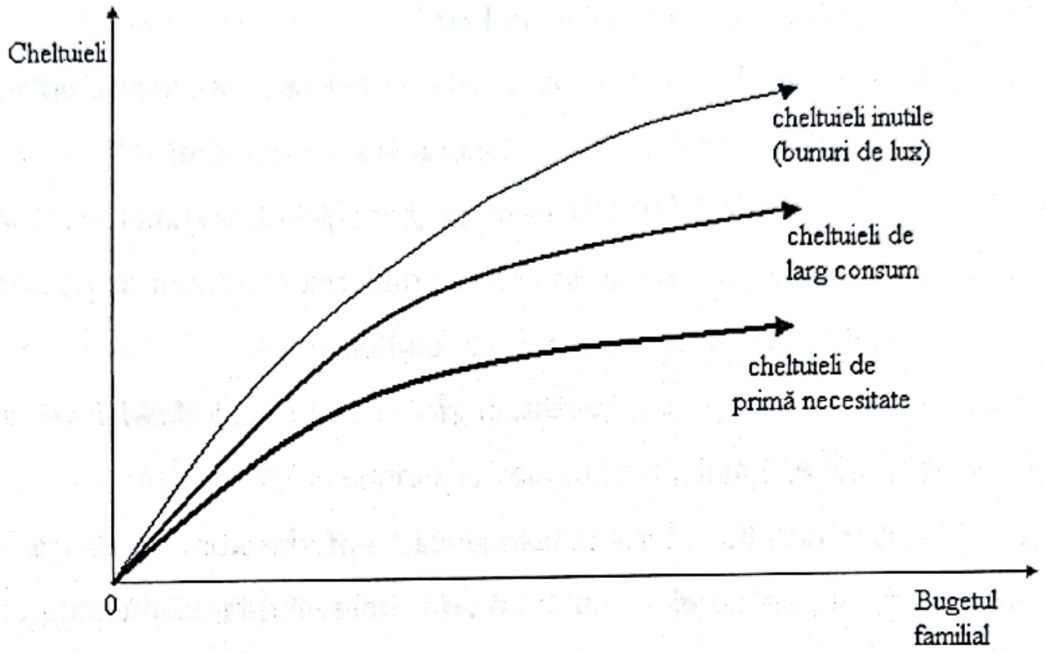
Ernst ENGEL (1821-1896) a fost multă vreme directorul Biroului de Statistică al Prusiei, calitate ce i-a permis să ia contact direct, bineînțeles prin intermediul datelor statistice, cu structura cheltuielilor de consum făcute de cetățeni şi implicit cu modul în care veniturile individuale sau ale menajelor erau consumate. *Faptul că veniturile creşteau în progresie geometrică, iar cheltuielile de natură alimentară numai în progresie aritmetică* (situație ce seamănă cu miezul teoriei malthusiene) s-a bazat în foarte mare măsură pe observațiile făcute în prima jumătate a secolului al XIX-lea de către LePlay.

Realitatea ne demonstrează că oamenii cheltuiesc, mai mult sau mai puțin, funcție de veniturile obținute, pentru hrană, îmbrăcăminte, utilități legate de locuință, îngrijirea sănătății şi alte activități din sfera serviciilor. Modificările ce au apărut în execuția *bugetului de consum* (o situație ce reflectă, atât veniturile realizate de o persoană sau menaj, cât şi cheltuielile după destinația acestora), implică o necesară raportare la *Legea lui Engel*, care se prezintă sub următoarea formă:

> **Fiind dat un sistem de gusturi şi preferințe, partea din venituri alocată hranei tinde să se diminueze, pe măsură ce nivelul acestor venituri realizate creşte.**

Scanned with OKEN Scanner

Grafic, amintita relaţie se poate reprezenta astfel:



(prelucrarea am realizat-o după V. Nechita şi L.Ciupercă-„Economie", Ed. Sedcom Libris, Iaşi, 2002)

Oprindu-mă puţin la această *primă lege a lui Engel*, să subliniez că şi în această situaţie, ca şi în cazul modelelor întocmite de gânditorii marginalişti aparţinând *Şcolii matematice*, au existat preocupări ale unor marcanţi autori din secolul XX de îmbunătăţire sub raportul aparatului matematic, riguros ştiinţific, al acestor modele. Concret, aici este vorba de dezvoltarea concepţiei lui Engel realizată în anul 1943 de către Working care, plecând de la notarea ponderii cheltuielilor alimentare cu w, ca şi de la considerarea dependenţei acesteia (a ponderii) de logaritmul natural al venitului, a dedus următoarea formulă :

$$\ln y : w = \alpha + \beta \times \ln y$$

Scanned with OKEN Scanner

Considerând valoarea lui β~ - 0,15, rezultă că *o dublare a venitului* conduce la *o scădere a cheltuielilor alimentare cu 10%.*

Semnificațiile primordiale ale acestei legi enunțate, considerată de fapt *Legea tare a lui Engel*, se referă în principal la:

a) Situația unui nivel de trai scăzut, caz în care sunt satisfăcute cu prioritate trebuințele de primă necesitate : hrană, îmbrăcăminte, locuință.

b) Situația în care venitul înregistrează creşteri, ponderea cheltuielilor pentru bunuri de strictă necesitate scade şi creşte ponderea cheltuielilor pentru bunuri relativ inutile (ce nu sunt indispensabile) şi de lux.

Făcând apel şi transpunând aceste *legi* în termenii de ***elasticitate***, conform concepției marshalliene, clasificarea bunurilor devine :

EC/V < 1, bunuri cu cerere inelastică, cazul produselor alimentare.

EC/V = 1, bunuri cu elasticitate unitară, îmbrăcămintea şi cheltuieli legate de locuință.

EC/V > 1, bunuri cu cerere elastică- învățământ, sănătate, servicii de consum.

Sigur că nu numai *venitul* influențează **ce?, cât?** şi **în ce scop?** cheltuim din bugetul aflat la îndemână. Trebuie să mai adăugăm vârsta, utilitatea economică a bunurilor, tradițiile şi obiceiurile, factorii de natură psihologică, precum şi aşteptările consumatorilor legate de viitoarea lor situație economică. S-a observat că anticipările nu modifică semnificativ cantitățile din bunurile de strictă necesitate achiziționate, crescând însă, ca o contrapondere, cheltuielile pentru servicii şi bunuri de lux.

Ca o *primă* mare concluzie la enunțarea ***Legii lui Engel***, coroborată şi cu cercetări ulterioare atingând şi orizontul zilelor noastre, se desprinde faptul că, în **țările dezvoltate**, odată cu creşterea veniturilor, ponderea cheltuielilor cu hrana se reduce la aproape *o cincime*, mărindu-se proporția serviciilor şi a bunurilor

Scanned with OKEN Scanner

scumpe, pe când în **țările slab dezvoltate**, ponderea cheltuielilor cu hrana (baza subzistenței) atinge chiar proporții de 60% din bugetul unui menaj.

A doua mare concluzie implică reliefarea trendului **țărilor bogate** spre situația de *societăți de servicii*, tocmai datorită creșterii însemnate a părții din bugetul individual sau al menajului alocate achiziționării unor bunuri relativ inutile și de lux, creștere asociată obligatoriu de sporirea veniturilor. O *evoluție normală a consumului*, în epoca actuală, scoate în evidență următoarele căi specifice de realizare:

- *reducerea* consumului alimentar, urmată de diversificarea și îmbunătățirea structurală și calitativă a acestuia.

- o *stabilitate relativă* a proporției cheltuielilor alocate pentru îmbrăcăminte și alte bunuri de larg consum ce satisfac confortul personal.

- *creșterea ponderii*, așa după cum am subliniat, pentru servicii de sănătate, cultură, de civilizație modernă (tocmai acele bunuri relativ inutile și de lux de care vorbeam mai înainte).

A treia mare concluzie reieșită din studiul ***Legii lui Engel*** este de natură *practică*, deoarece cunoscându-se influența exercitată de variația venitului asupra consumului, producătorii pot să-și organizeze în așa fel activitatea, să combine sau să substituie factorii de producție utilizați, în așa fel încât, pe de o parte să se maximizeze profiturile, iar pe de altă parte să se asigure satisfacerea în cele mai bune condiții și cât mai deplină a cererii exprimate de către consumatori.

Remarcabilă pentru analiza magnitudinii consumului sub influența venitului, ***Legea lui Engel*** interferează, dacă pot spune așa, cu ***Legile lui Petty***, respectiv ***King***, deoarece pentru primul caz este vorba de accentuare a rolului și ponderii serviciilor în economie (lucru demonstrat cu pregnanță în epoca actuală), iar pentru al doilea caz fiind vorba de modificările survenite în consum datorate variațiilor venitului și nu prețului ca în cazul lui King, aspect implementat în teoria

Scanned with OKEN Scanner

şi practica economică contemporană sub cunoscuta denumire de **elasticitate** şi prefigurează în acelaşi timp, prin *enunţarea celei de-a treia legi*, pe J. M. Keynes, cu a sa cunoscută percepţie privind relaţia dintre consum şi venit, cristalizată în aşa-numita *Lege psihologică fundamentală.*

Însă, elementul esenţial, determinant în această **teorie a consumatorului** îl constituie *cererea.* Aceasta, respectiv **cererea de mărfuri, reprezintă nevoile** (trebuinţele) **de bunuri şi servicii care se satisfac prin intermediul pieţei, adică prin vânzare-cumpărare.** Cererea are drept suport puterea de cumpărare a oamenilor; de aceea, ea exprimă, în acelaşi timp, *cantitatea de bunuri şi servicii cerute*, la un moment dat, la preţurile existente, considerând date veniturile şi preferinţele cumpărătorilor. Practic, este vorba de cererea solvabilă, adică cererea la care există mijloacele băneşti pentru cumpărarea bunurilor economice.

Legătura între modul cum reacţionează *cererea* atunci când variază preţul se constituie în **coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ**:

Ecp = coeficientul de elasticitate a cererii funcţie de preţ;

Ci = cererea din perioada curentă;

Co = cererea din perioada anterioară;

Pi = preţul din perioada curentă;

P_0 = preţul din perioada anterioară;

ΔC = variaţia (modificarea) cererii pentru un produs;

ΔP = variaţia (modificarea) preţului acelui produs.

Ecp se mai poate determina şi prin relaţia:

În funcţie de elasticitatea cererii faţă de preţ, se disting mai multe tipuri de cerere, după cum urmează:

a) *cerere inelastică*, atunci când variaţia cererii este mai mică decât variaţia preţului:

Scanned with OKEN Scanner

$$\frac{\Delta C}{C_0} < \frac{\Delta P}{P_0} \text{ iar Ec/p} < 1;$$

b) *cerere perfect inelastică*, total insensibilă la variantele de preţ, atunci când

$$\frac{\Delta C}{C_0} = 0 \text{ şi, deci, Ec/p} = 0$$

c) *cerere elastică,* atunci când variaţia cererii este mai puternică decât variaţia preţului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} > \frac{\Delta P}{P_0}, \text{ când, deci, Ecp} > 1$$

d) *cerere perfect elastică,* atunci când, la un nivel al preţului dat, cererea creşte continuu, iar Ec/p în acest caz:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0 \text{ (zero)}$$

e) *cerere cu elasticitate unitară*, când variaţia cererii este egală cu variaţia preţului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} = \frac{\Delta P}{P_0}, \text{ când Ec/p} = 1$$

În general, bunurile de primă necesitate pentru viaţa oamenilor au o cerere inelastică. De asemenea, în general, cererea este inelastică pentru produsele care n-au înlocuitori, care sunt nesubstitutibile.

În practică, întâlnim şi aşa-numita *cerere atipică*, reprezentând excepţie de la *legea cererii*, situaţie în care *mărfurile evoluează în acelaşi sens cu preţul*: dacă preţul creşte, creşte şi cererea; dacă preţul scade, scade şi cererea. Comportamentul atipic al cererii se produce în mai multe situaţii cea mai ilustrativă fiind, considerăm

Scanned with OKEN Scanner

noi, *efectul Giffen* (după numele primului economist – Sir Robert Giffen – care a descris acest comportament în Irlanda primei jumătăţi a secolului XIX), conform căruia scăderea preţurilor bunurilor inferioare şi, deci, creşterea venitului real sunt însoţite de diminuarea cererii la aceste bunuri şi deplasarea ei spre bunuri de consum mai elevate. Se avea în vedere faptul că lipsa cerealelor necesare subzistenţei (din cauza recoltelor slabe) a făcut ca un produs inferior, cum era considerat cartoful, să fie cerut pentru a suplini lipsa celorlalte alimente. Şi, pe măsură ce cantităţile cerute sporeau, creştea şi preţul aferent acetui bun.

În legătură cu bunurile de consum prezentate consumatorilor, interesează capacitatea acestor bunuri de a satisface nevoile şi dorinţele de consum ale indivizilor. Pentru descrierea acestei capacităţi se foloseşte conceptul de **utilitate**. **Utilitatea** reprezintă *capacitatea ui bun de a satisface o trebuinţă, o necesitate*[3], *capacitate izvorâtă din proprietăţile, însuşirile şi caracteristicile respectivului bun.*

Utilitatea economică reprezintă **satisfacţia** pe care o resimte un individ ca urmare a consumului unei cantităţi determinate dintr-un bun, în anumite condiţii spaţio-temporale.

Utilitatea poate fi măsurată: *ordinal*, caz în care bunurile sunt aşezate în ordinea descrescătoare a importanţei utilităţii lor pentru consumator şi *cardinal*, când se acordă coeficienţi de utilitate pentru fiecare bun, coeficient cuprins între 0 şi 1.

Orice consumator normal va dori să obţină maximum de satisfacţie posibil din consumul unor bunuri economice. Indiferent de necesităţile şi dorinţele avute în vedere în actul de consum, consumatorul va folosi o combinaţie de bunuri pentru atingerea scopului urmărit. **Optimul consumatorului** propune o asemenea combinare de bunuri şi servicii în consum care, la nivelul venitului de care dispune şi al preţurilor existente, să-i asigure maximum de satisfacţie.

---

[3] Ailenei, Sorel –*Piaţa ca spaţiu economic*, EDP, Bucureşti, 1999, pg. 22-23, respectiv, Nechita V., Ciupercă, L –*Economie*, Ed. Sedcom Libris, Iaşi, 2002, pg. 25.

Scanned with OKEN Scanner

Obiective şi rezultate: transpunerea studentului în postura de consumator şi dotarea acestuia cu cunoştinţele necesare analizei specifice din postura de consumator, de purtător al cererii pe piaţă.

Competenţe: de acţiune şi comunicare concrete, adecvate, în mediul economiei reale.

Întrebări şi probleme:

1. Ce este utilitatea şi care este importanţa ei primordială în activitatea curentă la nivel individual şi social-comunitar (al firmelor, instituţiilor)?

2. Precizaţi semnificaţia *Efectului Giffen.*

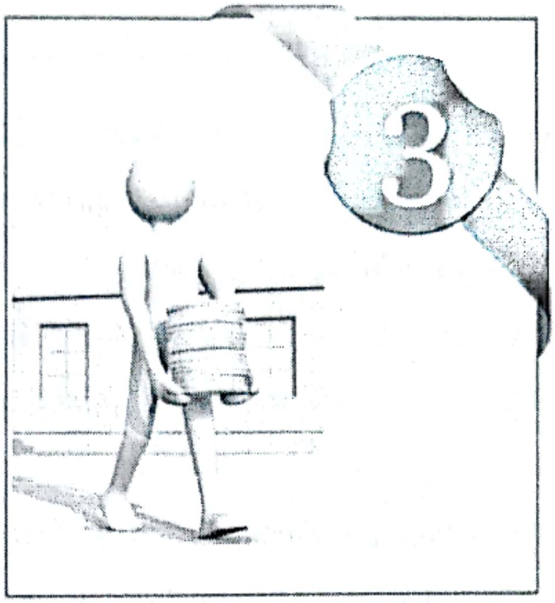
3. Daţi exemplu practic de calcul a elasticităţii cererii în raport de preţ

4. *Legea lui Engel* este actuală?

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana, Gavrilă I.- *Economie politică,* Editura Oscar Print, Bucureşti, 1999.
2. Dobrotă Niţă, - *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.
3. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
4. Lipsey, Richard G., Chrystal K. Alec -*Economia pozitivă*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
5. Popescu C-tin, Ciucur D. - *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
6. Samuelson Paul, Nordhaus, W. -*Economie* , Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
7. Xxx - *Dicţionar de economie,* coord.: Niţă Dobrotă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 3

TEORIA PRODUCȚIEI ŞI A COSTURILOR

Pentru a produce bunuri destinate consumului, întreprinzătorii îşi procură factori de producție. Resursele economice atrase în circuitul economic, aflate în mişcare ca fluxuri, constituie **factori de producție**. Dar nu toți factorii de producție sunt şi resurse. Numai cei ce pot fi atraşi în activitățile economice. J.B.Say, reprezentant al şcolii clasice, sublinia, în lucrarea sa *Tratat de economie politică,* că la producerea bunurilor participă trei factori: munca, natura (pământul) şi capitalul. Primii doi factori – munca şi natura - sunt factori primari sau originari, întrucât ei reprezintă punctul de plecare al activității economice. Celălalt factor, capitalul, este factor derivat, care rezultă din interacțiunea primilor.

Munca reprezintă o acțiune conştientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop, în cadrul căreia sunt puse în mişcare aptitudinile, experiența şi cunoştințele ce îl definesc pe om, consumul de energie fizică şi intelectuală. Munca, mai bine zis **forța de muncă** este un factor activ şi determinant al producției, ce antrenează ceilalți factori în vederea obținerii de bunuri şi servicii.

În abordarea factorului muncă, prezintă interes o serie de categorii demografice. **Populația totală** înregistrează o dinamică deosebită ca urmare a

Scanned with OKEN Scanner

mutațiilor ce au intervenit în elementele ei determinante. Prezintă importanță densitatea populației, structura pe grupe de vârstă, repartizarea populației pe mediile urban și rural. **Populația aptă de muncă** cuprinde persoanele ce au capacitatea fizică și intelectuală de a desfășura o activitate economică, precum și vârsta legală. (Potrivit legislației internaționale a muncii și celei din țara noastră, sunt cuprinse, în această categorie, persoanele între 15 și 65 de ani). **Populația activă** disponibilă cuprinde populația ocupată în diferite activități profesionale, precum și persoanele care caută locuri de muncă. Populația activă este condiționată de natalitate și mortalitate, de structura populației pe grupe de vârstă și sex, de evoluția demografică anterioară. Populația activă este determinată de factori economici și socio-culturali: capacitatea economică de a crea noi locuri de muncă, de a asigura un echilibru stabil și de durată între cerere și oferta de muncă; durata de școlarizare; statutul social al femeii; imigrația. **Populația ocupată** cuprinde persoanele care desfășoară activitate profesională.

În ultimele decenii, se conturează o serie de *caracteristici generale în evoluția factorului muncă*:

1. Tendința generală de sporire a populației active.

2.Modificarea structurii populației ocupate pe ramuri și sectoare de activitate. Are loc o sporire a ponderii populației în sectorul terțiar, în cel cuaternar, în timp ce în sectorul primar se înregistrează o scădere.

3. Sporirea calității resurselor de muncă în corelație cu nivelul de dezvoltare economică, cu progresul în știință, tehnică, în cultură, în general.

Dar, cel mai important lucru este faptul că vorbim din ce în ce mai mult despre *„capitalul uman »*, constituit din totalitatea cheltuielilor și investițiilor făcute în învățământ, perfecționare continuă, sănătate.

Factorul natural, dar în special pământul, constituie atât substanța și condițiile materiale primare ale producției, cât și forța motrice virtuală, necesară

Scanned with OKEN Scanner

pentru dezvoltarea producției de bunuri materiale și servicii. Acest factor de producție este trecut întotdeauna ca primul, nu numai din punct de vedere al istoriei omenirii, ci pentru faptul că natura ne-a dat și ne dă și astăzi mijloacele de subzistență, fără de care viața pe pământ nu ar fi posibilă.

Fondul funciar constituie baza producției agricole și alimentare și a unei întregi serii de materii prime de importanță vitală pentru existența oamenilor și a societății. El are capacitatea de a-și regenera forța productivă dacă este folosit rațional. De aici și marea însemnătate a aplicării unor sisteme de exploatare a pământului care să asigure practicarea unei agriculturi ecologice, capabilă să producă necesarul de hrană pentru populație și totodată să conserve mediul natural.

Pentru viața economică a societății prezintă interes și dimensiunea și calitatea suprafeței ce revine în medie pe locuitor. Explozia demografică din secolul XX a diminuat suprafețele agricole și silvice pe locuitor. Întrucât funcțiile agriculturii și, mai ales, ale silviculturii nu se limitează la producerea de bunuri (oricât de importantă ar fi), ci sunt profund implicate și în menținerea echilibrului ecosistemului, tendința de restrângere a suprafețelor pe locuitor devine una din cele mai drastice limitări cu care se confruntă agenții economici în activitatea lor.

Pe măsura sporirii volumului de investiții cerut de îmbunătățirea calității terenurilor, apare ca fiind tot mai importantă valoarea economică a pământului, aceasta prezentându-se ca un „capital natural". Evaluarea economică a pământului, prețul pământului, are în vedere cheltuielile de atragere a terenurilor în circuitul agricol și fixate în pământul – materie (determinate de diferențele calitative între suprafețe de teren-fertilitate și poziție), mărimea rentei, a dobânzii și, în general, factorii care influențează cererea și oferta de pământ.

Alături de pământ, factorul natural cuprinde: *resursele de apă* (care îndeplinesc o serie de funcții vitale pentru viața biologică, precum și pentru cea economică, socială) și *resursele minerale* (care au un rol important în asigurarea

Scanned with OKEN Scanner

bazei de materii prime şi energie necesare desfăşurării întregii activităţi economice).

Capitalul reprezintă ansamblul bunurilor reproductibile, rezultate ale unei activităţi anterioare, utilizate în producerea de bunuri materiale şi servicii destinate realizării ca mărfuri pe piaţă în scopul obţinerii unui profit.

Sunt folosite diferite denumiri: bunuri-capital, bunuri instrumentale, bunuri investiţionale, bunuri de producţie, capital tehnic. *Capitalul tehnic este format din maşini, utilaje, echipamente, instalaţii, clădiri, construcţii, mijloace de transport, animale de muncă şi de reproducţie, materii prime, materiale, semifabricate.*

În sens juridic, capitalul are o bază mai largă, fiind constituit din toate elementele pozitive ale patrimoniului întreprinderii (bunuri, bani, creanţe etc.); este capital lucrativ, în planul repartizării veniturilor.

Paralel cu modificările din conţinutul şi sfera factorilor de producţie clasici munca, natura şi capitalul, îşi fac apariţia noi factori de producţie, care se caracterizează prin calităţi şi performanţe deosebite. Printre aceştia enumerăm **inovaţia, resursele informaţionale (informaţia**, într-un cuvânt). Aceştia nu pot fi separaţi de factorii „clasici", întrucât ei acţionează practic prin intermediul, şi împreună cu aceştia, potenţându-i, îmbunătăţindu-le substanţial performanţele. Neofactorii de producţie sunt, direct sau indirect, legaţi de acţiunea umană, de ipostaza de creator a omului.

Ca urmare a influenţei progresului ştiinţei, tehnicii, revoluţionarelor tehnologii IT & C şi a schimbărilor intervenite în volumul, amploarea şi structura trebuinţelor umane, numărul şi conţinutul factorilor de producţie se modifică permanent, înregistrându-se o tendinţă de multiplicare şi diversificare, de sporire a calităţii lor.

Capitalul exprimă acea categorie economică a bunurilor produse şi acumulate de o persoană sau de o societate, care sunt utilizate prin combinări şi

Scanned with OKEN Scanner

transformări împreună cu ceilalţi factori de producţie, în scopul obţinerii altor bunuri economice destinate schimbului. Din punct de vedere juridic, capitalul desemnează acele valori sub formă de bunuri sau bani, aflate în posesia unei persoane, care prin folosire creează o valoare mai mare. Din punct de vedere economic, pentru o întreprindere, capitalul reprezintă ansamblul bunurilor produse prin muncă şi folosite pentru obţinerea altor bunuri / servicii destinate vânzării, fiind format din elemente numite capital tehnic sau mijloace de producţie, cum sunt:

- clădirile (în care se desfăşoară diverse activităţi, precum cele industriale, comerciale, de cercetare ştiinţifică);
- maşini, utilaje, instalaţii;
- materii prime, materiale, seminţe etc.;
- combustibili, energie, apă tehnologică;
- brevete, licenţe etc.

Clasificarea principală a capitalului are drept criteriu modul în care elementele lui participă la activităţile economice, modul în care se consumă, se înlocuieşte sau se recuperează, deosebind din acest punct de vedere cele două mari clase ale capitalului: capitalul fix şi capitalul circulant.

Capitalul fix (clădiri, maşini, utilaje, brevete, licenţe etc.) are ca principale trăsături următoarele:

- participă la mai multe cicluri de producţie;
- este înlocuit după mai mulţi ani de folosire;
- se consumă treptat, uzându-se, drept pentru care se amortizează, aceasta însemnând recuperarea treptată a cheltuielilor cu achiziţionarea sa, exprimate valoric, prin includerea unei părţi din aceste cheltuieli în costul produselor la a căror fabricare participă.

Scanned with OKEN Scanner

Principalele forme de uzură a capitalului fix sunt:

- uzura fizică - reprezentată prin deprecierea treptată a caracteristicilor lui funcționale datorită folosirii şi acțiunii agenților naturali;
- uzura morală - datorată progresului tehnic şi dezvoltării pieţelor factorilor de producție care asigură capitaluri mai ieftine sau superioare din punctul de vedere al performanțelor tehnico-economice.

Capitalul circulant (materii prime, materiale, combustibili, bani etc.) are următoarele trăsături:

- participă la un singur ciclu de producție;
- se consumă (transformă) integral în cadrul ciclului de producție, fiind inclus în rezultatele producției.

Din punct de vedere economico-financiar capitalul întreprinderii se studiază sub forma capitalului permanent aflat la dispoziția întreprinderii, dat de suma dintre capitalul propriu al acesteia şi capitalurile împrumutate pe termen lung.

Capitalul propriu este cel format din sursele proprii ale întreprinderii (aporturi de capital, prelevări din profit, rezerve), iar capitalurile împrumutate sunt reprezentate de sursele de finanțare străine solicitate de întreprindere pentru desfăşurarea activității.

Pentru o întreprindere industrială este deosebit de importantă alegerea metodelor de fabricație, a volumului producției sau a tipurilor de producție. Pentru ca această alegere să fie cea corectă trebuie ca întreprinderea să analizeze cu atenție cele trei stadii ale ciclului de exploatare (sau fabricație):

1. Primul stadiu este cel în care, prin intermediul capitalului bănesc deținut de întreprindere se achiziționează capitalul real productiv necesar începerii procesului de producție. Cu alte cuvinte, este stadiul în care se transformă capitalul bănesc în capital real;

Scanned with OKEN Scanner

2. Al doilea stadiu este reprezentat de procesul productiv, în care are loc combinarea factorilor de producție precum și transformarea capitalului real productiv în mărfuri (bunuri sau servicii) pentru a fi vândute pe piață;
3. În cel de-al treilea stadiu are loc vânzarea mărfurilor și trecerea capitalului din forma de marfă în forma de capital bănesc valorificat.

Continuitatea activității economice obligă întreprinderea la reluarea neîntreruptă a circuitului capitalului (a celor trei stadii), proces cunoscut sub numele de rotația capitalului. Timpul necesar pentru parcurgerea unui circuit complet (exprimat în zile) constituie durata unei rotații sau viteza de rotație a capitalului.

2. Costul de producție

Costul de producție reprezintă, în formă bănească, totalitatea cheltuielilor efectuate și suportate de către agenții economici pentru producerea și desfacerea de bunuri materiale și servicii.

Din definiția costului de producție se desprind mai multe concluzii:

a) el trebuie înțeles drept expresie bănească a consumului de factori – material și uman -, atât în domeniul bunurilor materiale – industrie, agricultură, construcții, silvicultură etc., cât și în sfera serviciilor – transport, telecomunicații, turism, sănătate, educație, cultură, gospodărie comunală etc.;

b) costul cuprinde tot ceea ce înseamnă cheltuială pentru producerea propriu-zisă de bunuri, precum și pentru desfacerea lor;

c) exprimarea în bani a tuturor cheltuielilor, independent de mărimea, importanța și specificul lor, permite aducerea la un numitor comun a consumurilor de factori de producție diferiți și, pe această bază, devin posibile măsurarea și compararea lor.

Scanned with OKEN Scanner

Costul contabil reflectă, în bani, cheltuielile efectiv suportate de către întreprindere, care rezultă din evidenţa contabilă a acesteia.

Costul economic este un concept mai larg decât costul contabil; pe lângă acesta, el cuprinde şi acel consum de resurse care nu presu-pune plăţi efective evidenţiate sub formă de cheltuieli, spre exemplu: consumul de muncă al proprietarului firmei,

În economia de piaţă actuală, costul constituie un instrument economic extrem de util în fundamentarea şi adoptarea deciziilor privind alocarea resurselor, volumul şi structura producţiei, mărirea sau restrângerea ofertei de mărfuri, inovarea tehnologică etc. Atunci când efectele sau rezultatele variantelor de proiect sunt egale, criteriul de alegere a variantei optime îl reprezintă nivelul mai scăzut al costului. Totodată, se manifestă *tendinţa de calculare a costului în cele mai diferite structuri ale activităţii*: astfel, prezintă interes nu numai costul de producţie în general, ci şi costul de distribuţie, costul muncii, costul educaţiei, sănătăţii, informaţiei, administraţiei, timpului, datoriei (împrumutului), costul vieţii, inflaţiei, şomajului, crizei, reformei economice, costul combaterii crimei, arestării şi condamnării, pedepsei, costul ecologic, costul externalităţilor negative etc.

De asemenea, costul se analizează şi se urmăreşte în condiţiile în care *se accentuează interdependenţele* dintre ramuri, subramuri, dintre agenţii economici, încât ceea ce într-un loc constituie preţ de vânzare al produselor respective, într-altul, reprezintă costul factorilor de producţie achiziţionaţi. În consecinţă, variaţiile de preţ se transmit în lanţ, ca efect propagat, în costuri.

Calculul economic, funcţionarea şi dezvoltarea activităţii pe principiul eficienţă iau în considerare **relaţia dintre cost şi preţul de vânzare** la fiecare bun economic, relaţie ca de la parte la întreg. Costul (C) desemnează numai o parte a preţului de vânzare (P), şi anume cheltuielile suportate de către agenţii economici, iar excedentul preţului (peste costul de producţie) reprezintă profitul (pr) sau

Scanned with OKEN Scanner

beneficiul. Astfel, pentru fiecare unitate de produs sunt valabile egalitățile: P = C + pr; C = P – pr. În condițiile unei anumite *marje de profit*, mărimea costului exercită presiune asupra prețului.

Pentru producerea şi desfacerea bunurilor şi serviciilor agenții economici consumă factori de producție (munca, natura şi capitalul) a căror valoarea se regăseşte în prețurile de vânzare.

Prin cost de producție se înțelege ansamblul cheltuielilor cu factorii de producție pe care agenții economici le efectuează la producerea şi desfacerea mărfurilor. Fiecare dintre cei trei factori de producție se consumă diferit în cadrul procesului de producție, de aceea este important a se cunoaşte modul în care aceşti factori sunt exprimați fizic sau valoric. Totodată, cheltuirea (consumul) factorilor de producție poate fi evidențiată pe întregul volum al producției obținute sau doar pe unitate de produs, mărimea acestui consum influențând în mod direct profitul înregistrat de întreprindere, calculat ca diferență între veniturile obținute din vânzarea producției şi cheltuielile ocazionate de obținerea ei.

Se cunosc următoarele tipuri de costuri de producție:

I. Costuri globale – privesc întregul volum al producției iar în cadrul lor se disting următoarele grupe de costuri:

- costul fix (CF) – dat de totalitatea cheltuielilor care sunt independente de volumul producției obținute (cum sunt costurile chiriilor, cheltuielile de întreținere, administrație, amortizările capitalurilor);
- costul variabil (CV) – constituit din acele cheltuieli care-şi modifică dimensiunile în funcție de volumul producției (costul materiilor prime, materialelor, combustibililor, salariile personalului direct productiv);
- costul total (CT) este dat de suma celor două tipuri de costuri CT â CF + CV

II. Costuri unitare – sunt costurile unității de produs, corespunzător celor trei grupe de costuri din cadrul celor globale:

Scanned with OKEN Scanner

- cost fix unitar (CFu) egal cu raportul dintre CF şi volumul producţiei (Q);
- costul variabil unitar (CVu) egal cu raportul dintre CV şi volumul producţiei (Q);
- costul total unitar (CTu) egal cu suma celor două costuri unitare CTu â CFu + CVu

III. Costul marginal (Cm) arată cu cât cresc cheltuielile la creşterea producţiei cu o unitate şi se calculează ca raport între variaţia costurilor totale (dCT) şi variaţia volumului producţiei (dQ). Prin calculul costului marginal se stabileşte varianta optimă a producţiei viitoare (Q viitoare) astfel încât sporul producţiei să se obţină cu un efort cât mai scăzut.

3. Eficienţa economică, productivitatea, profitul şi rentabilitatea

Din punct de vedere etimologic termenul "eficienţă" provine de la latinescul "efficere" care înseamnă a atinge scopul dorit. Din punct de vedere economic, definiţia eficienţei este mai complexă, aceasta referindu-se la ansamblul relaţiilor de interdependenţă între intrările de resurse şi rezultatele obţinute într-o economie bazată pe autoregenerare, reciclare, risc şi incertitudine.

Eficienţa economică este deci:

- o componentă a raţionalităţii acţiunilor umane;

- o formă concretă a raţionalităţii, care impune în orice activitate economică (indiferent de nivelul la care se desfăşoară) atingerea scopului propus, cu un efort cât mai mic posibil;

- cea care conturează sensul în care se realizează echilibrul, privit ca o condiţie foarte importantă pentru o economie eficientă;

- cea care exprimă un raport între efectele şi eforturile realizării unei activităţi economice.

Scanned with OKEN Scanner

Principalele forme ale eficienței economice :

1. ***Productivitatea*** – măsoară gradul de atingere a unor obiective, sau rezultatele obținute într-un anumit interval de timp. Pentru o întreprindere, important este să se cunoască productivitatea factorilor de producție folosiți în procesele de muncă, cum ar fi de exemplu productivitatea muncii. Aceasta măsoară eficiența cu care este cheltuită munca omenească, prin intermediul ei apreciindu-se gradul de utilizare a resurselor umane, economia de muncă socială şi progresul economic al unei națiuni. Se calculează ca raport între volumul producției obținute (Q) şi cheltuiala de muncă necesară la obținerea acelui volum (N). ținând cont de unitatea de măsură a timpului de muncă se poate determina productivitatea orară, zilnică, lunară, trimestrială, anuală, cea mai frecventă unitate de măsură a productivității muncii fiind "numărul de produse obținute/ om-oră". La nivelul economiei naționale se poate calcula productivitatea muncii sociale prin raportarea producției anuale naționale (PIB, PNB, PNN) la populația ocupată.
2. ***Economicitatea*** – reprezintă capacitatea unei acțiuni de a se solda cu economisirea resurselor rare (în special cu economii de costuri), calculată în forma sa absolută ca diferență între rezultate şi intrări, sau în forma relativă, sub forma coeficientului de economicitate (economii brute /cheltuieli) sau a ratei economicității (economii nete / cheltuieli suplimentare pentru obținerea lor);
3. ***Rentabilitatea*** – se referă la însuşirea unui produs sau a unei resurse de a aduce profit. Prin profit se înțelege: o expresie bănească a unei părți din prețul de vânzare a unui bun sau serviciu; o formă de venit rezultată din excedentul veniturilor asupra cheltuielilor unei perioade de timp; un

Scanned with OKEN Scanner

indicator de rezultate, analiză, decizie şi orientare. În cadrul economiei de piaţă profitul este cel care dă rentabilitatea activităţilor economice desfăşurate, raţionalitatea economico-socială fiind determinată de mărimea şi dinamica profitului, iar agentul economic urmărind maximizarea sa la nivel de produs / întreprindere, ca un criteriu fundamental de rentabilitate şi eficienţă. Acesta se calculează practic cu ajutorul a doi indicatori: masa profitului, egală cu suma totală, pozitivă, rezultată din diferenţa între veniturile realizate şi cheltuielile aferente efectuate de firmă, într-o perioadă de timp şi prin rata profitului, dată de raportul dintre masa profitului * 100 şi costurile efectuate de o întreprindere într-o perioadă de timp, sau masa profitului * 100 / capitalul avansat, sau masa profitului * 100 / cifra de afaceri.

La nivelul unei întreprinderi analiza rentabilităţii se face, în principal. prin indicatorii:

Rata rentabilităţii economice

$$Rre = \frac{Rexpl}{AT} \times 100$$

$$Rre = \frac{Rexpl}{Aexpl} \times 100$$

Rata rentabilităţii de exploatare / Activ total al întreprinderii, sau active din exploatare;

Rata rentabilităţii financiare

$$Rrf = \frac{PN}{CPR} \times 100 \qquad (\text{ROE})$$

$$Rrf = \frac{PN}{AT} \times 100 \qquad (\text{ROA})$$

Profitul net împărţit la capitalul propriu, sau la activele totale

Scanned with OKEN Scanner

Eficienţa economică reală - este cea măsurată în condiţii efective de consum al resurselor şi obţinere a rezultatelor;

Eficienţa economică potenţială - cea care s-ar obţine în condiţiile în care activităţile se soldează cu efecte pozitive, obţinute în momentul consumării resurselor şi corespunzătoare volumului şi structurii cererii sociale.

Dar, totul se bazează pe formula fundamentală a *ratei rentabilităţii* şi anume:

Rata rentabilităţii = efectul realizat sau profitul obţinut : efortul depus sau capitalurile utilizate pentru realizarea profitului

Obiective şi rezultate: dotarea studenţilor cu armătura generală de înţelegere a indicatorilor şi instituţiilor economice specifice analizei activităţii economico-financiare din entităţile economice:

Competenţe: analitice, de identificare a factorilor de influenţă a diferitelor mecanisme şi fenomene economice.

Întrebări şi probleme de rezolvat:

1 Prezentaţi deosebirile dintre tipurile de eficienţă economică întâlnite.

2. Ce sunt factorii de producţie şi care este importanţa lor?

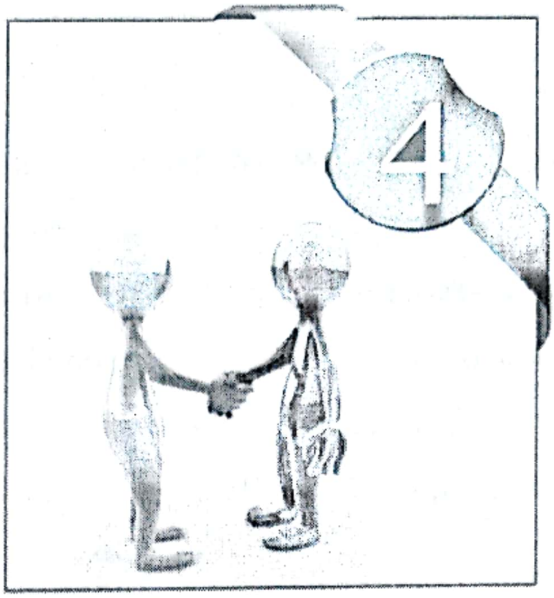
3. Evidenţiaţi rolul fiecăruia dintre factorii de producţie în activitatea economico-socială.

4. Costurile de producţie: clasificare, modalitate de calcul, importanţă.

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana, Gavrilă I.- *Economie politică*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1999.
2. Dobrotă Niţă, - *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.
3. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
4. Lipsey, Richard G., Chrystal K. Alec -*Economia pozitivă*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
5. Popescu C-tin, Ciucur D. - *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
6. Samuelson Paul, Nordhaus, W. -*Economie* , Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
7. xxx - *Dicţionar de economie,* coord.: Niţă Dobrotă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 4
TEORIA OFERTEI

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri şi servicii destinate vânzării, pe piaţă, la un moment dat. Ea poate fi: a) **individuală**, adică oferta dintr-un produs sau serviciu din partea unui producător sau unei unităţi economice; b) **totală,** adică întreaga cantitate a unui produs sau serviciu pe care producătorii o oferă spre vânzare; c) **agregată** (globală), adică toate bunurile şi serviciile, din ţara respectivă, destinate pieţei, în toată diversitatea şi cantitatea lor, exprimate în bani.

Oferta are caracter dinamic, deoarece, o dată cu dezvoltarea producţiei, a economiei de piaţă, în ansamblu, se realizează creşteri cantitative, diversificare şi înnoiri structurale, ca şi performanţe calitative ale bunurilor care o compun.

Este deosebit de importantă, aici, următoarea **relaţie**: *inovaţie – structura producţiei – structura cererii – structura pieţei.* Aceasta în sensul că înnoirile tehnologice duc la înnoiri în structura producţiei, în structura cererii de bunuri şi servicii şi la diversificare în structura pieţei, prin apariţia unor noi pieţe corespunzătoare noilor bunuri.

Oferta de mărfuri, în dinamica ei, depinde de mai mulţi factori, şi anume: a) **evoluţia cererii de bunuri şi servicii,** care impune adaptări corespunzătoare ofertei,

Scanned with OKEN Scanner

determinând impulsuri producției; deosebit de importantă este, aici, înnoirea în structura cererii şi în structura pieței prin apariția unor noi piețe; b) **disponibilitatea factorilor de producție** sau raritatea acestora, **randamentul economic**; c) **costul de producție** (de fapt, costul marginal); scăderea lui stimulează extinderea ofertei de bunuri şi servicii, după cum creşterea costului descurajează mărirea ofertei; d) **prețul de vânzare al mărfii**; e) **posibilitatea de stocare a bunurilor** şi **costul stocării** etc.

Relația dintre ofertă şi preț este ceea ce interesează cel mai mult în definirea şi materializarea *legii ofertei*. Astfel, **oferta este o funcție crescătoare față de preț**; ea se află, deci, în raport direct proporțional față de preț, în sensul că dacă oferta este mai mare, atunci prețul scade, iar când cantitatea oferită este mai mică prețul creşte.

Agenții economici sunt interesați să ofere, pe piață, mai multe mărfuri când prețurile cresc, şi invers. **Legea ofertei exprimă relația dintre ofertă şi preț, în cadrul căreia oferta evoluează în acelaşi sens cu prețul, ceilalți factori fiind constanți.**

Curba ofertei exprimă relația ce există între prețurile pieței şi cantitățile de bunuri pe care producătorii le oferă pe piață, spre vânzare. Aceasta, spre deosebire de curba cererii, care oglindeşte relația dintre prețuri şi cantitățile pe care consumatorii doresc să le cumpere. Curba ofertei este crescătoare, în concordanță cu legea descrisă mai sus

În practica economică există cazuri anormale, denumite **paradoxul ofertei**, ca excepție de la legea ofertei, în care creşterea cantităților oferite spre vânzare are loc şi atunci când prețurile scad (de exemplu, la produse perisabile - legume, fructe, sau situația în care unii producători agricoli sunt nevoiți să-şi vândă produsele chiar şi la prețuri în scădere, spre a-şi plăti impozite sau pentru a rambursa credite etc.).

• **Elasticitatea ofertei în raport cu prețul**

Scanned with OKEN Scanner

Aceasta înseamnă **reacţia ofertei la modificările de preţuri.** Ea se măsoară prin **coeficientul de elasticitate a ofertei** (Eop), care se calculează prin raportarea modificării cantităţilor oferite (ΔQ) la modificarea preţului de vânzare (ΔP). 74

Modalităţi de calcul:

$$a)\ Eop = \frac{Qi - Qn}{Q_0} : \frac{Pi - P_n}{p_0} = \frac{\Delta Q}{QO} : \frac{AP}{PO}$$

b) Eop = % ΔQ / ΔP

În funcţie de modul în care oferta reacţionează la modificările de preţuri, se disting mai multe **feluri de ofertă:**

a) *Oferta elastică* (fig. 7), ce se manifestă atunci când variaţia ofertei este mai mare decât variaţia preţului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} > \frac{\Delta P}{P_0}$$

în acest caz, Eop >l

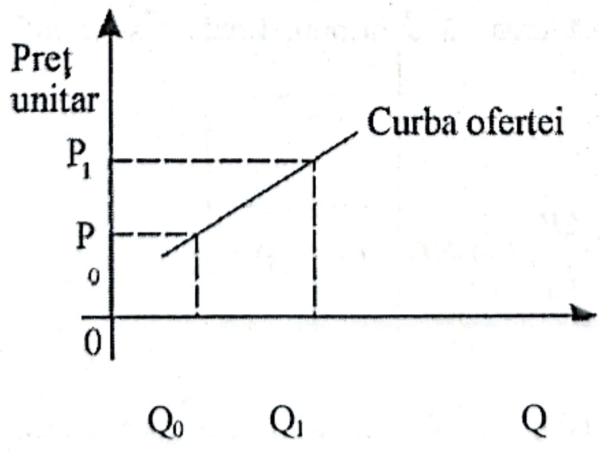


Fig. 7. **Oferta elastică**

Scanned with OKEN Scanner

b) *Oferta cu elasticitatea unitară* (fig. 8), care are loc atunci când variația ofertei este egală cu variația prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} = \frac{\Delta P}{P_0}$$

în acest caz, Eop = 1

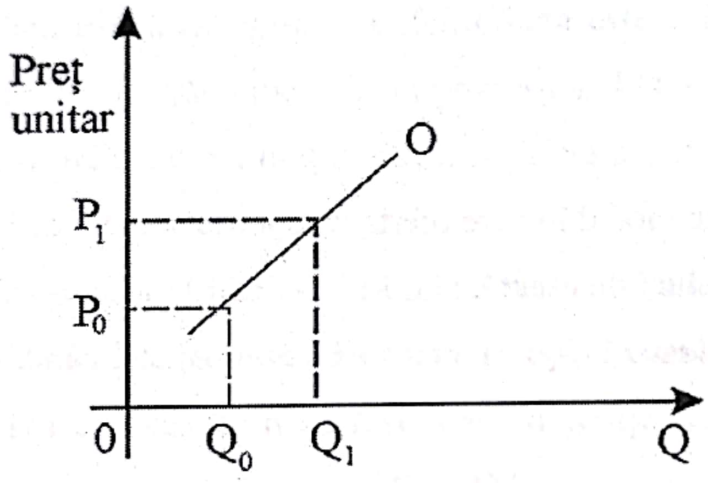


Fig. 8. **Oferta cu elasticitatea unitară**

c) *Oferta perfect elastică* (numai teoretic) presupune ca, la un nivel dat al prețului, cantitatea oferită să crească continuu, tinzând spre infinit În acest caz, variația prețului este zero:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0(zero), \text{ iar Eop} \to \infty$$

d) *Oferta inelastică* (fig. 9) se caracterizează prin aceea că modificarea ofertei este mai mică decât modificarea prețului:

Scanned with OKEN Scanner

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} < \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, Eop <1

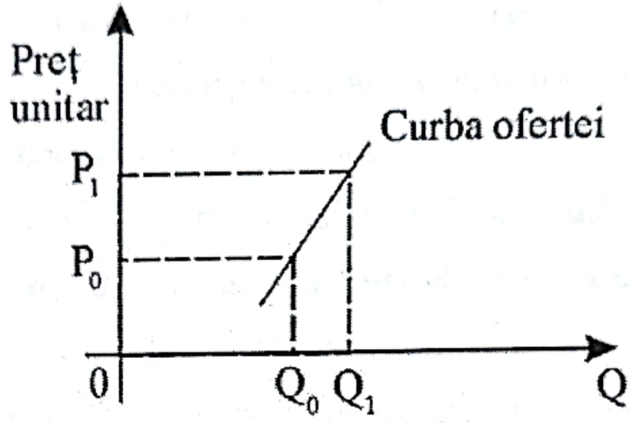


Fig. 9. **Oferta inelastică**

e) *Oferta perfect inelastică* sau perfect rigidă indică situația în care, la orice variație a prețului, oferta nu se modifică:

$\Delta Q/Q_0 = 0$ (zero)

În acest caz Eop = 0 (zero)

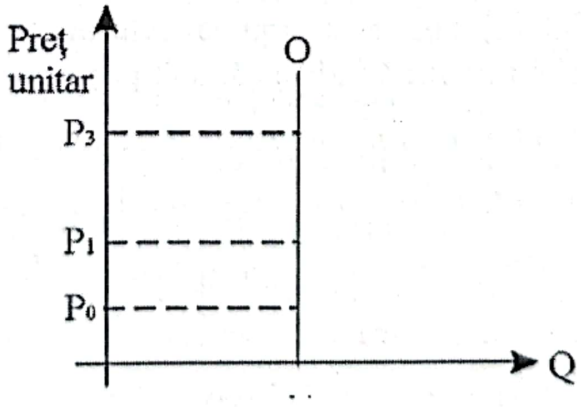
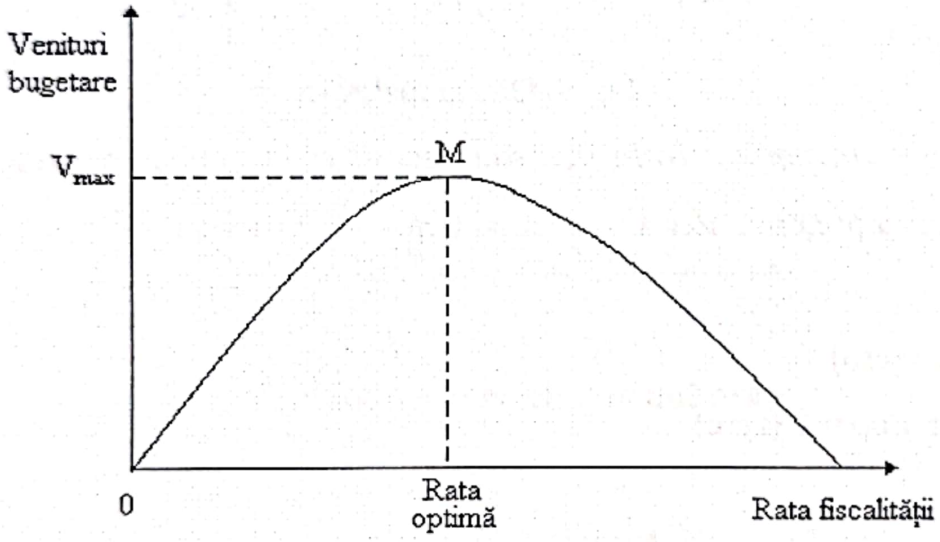


Fig. 10. **Oferta perfect inelastică**

Scanned with OKEN Scanner

Interesul față de a doua forță a pieței va conduce la elaborarea unei **teorii, numită a ofertei**, sau în limbajul anglo-saxon **„Supply-Side Economics"**.

Folosind din nou criteriul cauzalității, vom spune că punctul de plecare în construirea acestei teorii l-a constituit *Curba Laffer*, denumită astfel după economistul american, profesorul Arthur LAFFER. Această curbă este o ilustrare grafică a faptului că există un punct, numit *de optim*, în care impozitul perceput de stat este *maxim*. Detaliind, pot spune că pe măsură ce creşte presiunea fiscală, eficacitatea impozitelor (adică latura calitativă a eficienței) diminuează şi influențează negativ activitatea productivă. Redau mai jos graficul sugestiv al curbei Laffer.



Construcția astfel finalizată indică că, atât pentru stat, cât şi pentru agenții economici, cel mai indicat este să se situeze în zona „valorilor normale". Dincolo de punctul de maximum M, unei rate a impozitării în creştere, îi corespunde un randament în descreştere al încasărilor. Pentru firmă, politica fiscală reprezintă o frână pentru producție şi chiar dacă rata impozitării este în creştere, sigur ea se aplică la o masă impozabilă a producției şi serviciilor în scădere şi ca rezultat final se obține o reducere a veniturilor firmei, dar şi a încasărilor bugetare.

Profesorul Laffer a argumentat aspectul teoretic inedit, în momentul construirii modelului grafic ce-i poartă numele, că ***economia se poate dezvolta fără***

Scanned with OKEN Scanner

deficit bugetar guvernamental. Astfel: (1) un nivel mai scăzut al impozitelor duce la (2) scăderea preţurilor, implicit la (3) creşterea producţiei şi a întregii activităţi productive şi în final (4) asigură venituri bugetare mai ridicate. Aici se impune a se acţiona, la nivelul impozitelor şi cheltuielilor sociale. Chiar dacă există cerere în abundenţă, dacă există un nivel ridicat al impozitelor nu se poate asigura satisfacerea corespunzătoare a cererii astfel exprimată pe piaţă. În această acţiune trebuie să se înceapă prin scăderea prelevărilor celor mai ridicate la buget şi care afectează în cea mai mare măsură efortul productiv general, Laffer propunând *scăderi sensibile ale* **progresivităţii impozitelor**. Dar unda modernizatoare se propagă în continuare în vederea reducerii progresivităţii impozitelor. Dată fiind depăşirea unui anumit nivel de către impozitele practicate, marea majoritate a contribuabililor vor căuta să-şi câştige existenţa în cadrul aşa-numitei *economii subterane*, activitate prin care statul pierde o mare parte din resursele necesare.

Concluzia ***teoriei ofertei*** este că *pivotul principal este* **oferta**, singura sursă ce poate crea cererea potrivită. Aşa după cum se subliniază în literatura de specialitate, politica americană de la începutul administraţiei Ronald Reagan s-a bazat pe ***teoria ofertei***, politică ce a avut influenţe şi în Europa, în special în politica economică a „doamnei de fier" a Marii Britanii, Margaret Thatcher.

Obiective şi rezultate: completarea cunoştinţelor studenţilor privind indicatorii şi analiza celeilalte forţe de piaţă, oferta.

Competenţe: de operare din punctul de vedere al producătorului, de folosire cu abilitate a tuturor cunoştinţelor specifice de analiză şi interpretare a indicatorilor economico-financiari şi a mecanismelor economice utilizate.

Întrebări şi probleme:

1. Prezentaţi legea ofertei şi sub formă grafică.
2. Întocmiţi *Curba Laffer* şi subliniaţi semnificaţia ei în economia de azi.
3. Evidenţiaţi un caz concret de calcul al elasticităţii în acest caz.

Scanned with OKEN Scanner

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana, Gavrilă I.- *Economie politică*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1999.
2. Dobrotă Niţă, - *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.
3. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
4. Lipsey, Richard G., Chrystal K. Alec -*Economia pozitivă*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
5. Popescu C-tin, Ciucur D. - *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
6. Samuelson Paul, Nordhaus, W. -*Economie* , Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
7. Trifu, Al. -*Gândirea economică în unitatea spaţio-temporală*, Ed. Performantica, Iaşi, 2005.
8. xxx - *Dicţionar de economie,* coord.: Niţă Dobrotă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 5
TEORIA DISTRIBUȚIEI ŞI ELEMENTE DE LOGISTICĂ

1. Conceptul de distribuție

Parte integrantă a *mixului de marketing*, ***distribuția*** este definită ca procesul prin care bunurile şi serviciile, provenite de la producător, trec în posesia consumatorilor. Dinamismul economic actual a determinat necesitatea aprofundării înțelegerii conceptului, în sensul că ***distribuția*** este un proces ce începe în momentul în care produsul este pregătit să fie lansat pe piață şi care se finalizează, de cele mai multe ori, prin consumul acestuia în activitatea de vânzare, sau chiar post-vânzare. Mai mult, ***distribuția*** este şi procesul prin care bunul sau serviciul este poziționat de o manieră avantajoasă față de consumator, manieră care uşurează luarea deciziei de către consumatorul în cauză.

Distribuția cuprinde un ansamblu de tranzacții şi relații economice ce se bazează pe analiza celor 4 (patru) componente ale sale:

a) traiectoria mărfii între ofertant şi consumator;

b) operațiile cu caracter economic sau juridic care însoțesc această traiectorie;

c) înşiruirea de procese operative cărora le sunt supuse mărfurile pe tot drumul spre consumator;

Scanned with OKEN Scanner

d) reţeaua de unităţi, dotări şi personal implicate în sistemul de distribuţie.[4]

Regretatul Philip Kotler, la rândul său, susţine ideea că ***distribuţia*** poate fi analizată din perspectiva următoarelor fluxuri de marketing:

1) fluxul de informaţii : asimilarea şi transmiterea informaţiilor de marketing utile în procesul distribuţiei, de la producător la consumator şi invers;

2) fluxul promoţional : crearea şi furnizarea mesajelor având un caracter promoţional privind un anumit produs, o marcă sau o firmă;

3) fluxul negocierilor : dialogul iniţiat între membrii unui lanţ de distribuţie, având ca scop ajungerea la un acord vizând ansamblul condiţiilor de transfer a bunurilor şi responsabilităţilor pe care fiecare trebuie să şi le asume;

4) fluxul comenzilor : totalitatea solicitărilor definitive iniţiate de către un membru al reţelei de distribuţie către un inel superior, având ca scop asigurarea disponibilităţii mărfii în condiţiile menţionate;

5) fluxul de finanţare : ansamblul demersurilor realizate de către membrii lanţului de distribuţie, în vederea asigurării capacităţii de plată a obligaţiilor de natură financiară, pe termen scurt, mediu şi lung reieşite din activitatea comercială;

6) fluxul riscurilor : asumarea tuturor riscurilor legate de activitatea de distribuţie şimodalităţile de prevenire şi protecţie împotriva acestora;

7) fluxul fizic al produsului : activitatea de deplasare, manipulare, stocare, a produsului pe parcursul circuitului de distribuţie;

8) fluxul plăţilor: totalitatea plăţilor efectuate de către vânzător către cumpărător, modalităţile de plată şi obligaţiile ce decurg din activitate;

9) fluxul proprietăţii : transferul dreptului de proprietate al obiectului distribuţiei, precum şi drepturile ce decurg din posesia asupra acestuia (obiectului).

---

[4] *Niculescu, Elena , Pricop, Oliver – Marketing în economia concurentiala,* Editura Junimea, Iasi, 2003.

Scanned with OKEN Scanner

2. Distribuția fizică– logistica mărfurilor

Distribuția fizică *reprezintă modalitatea practică prin care se realizează transferul mărfurilor din posesia producătorului în cea a consumatorului,* În prezent, activitatea de **distribuție fizică** este inclusă într-o activitate de o complexitate sporită: ***logistica***.

Logistica este definită ca fiind : *ansamblul tehnicilor de organizare a fluxurilor şi stocurilor ce asigură disponibilitatea fizică a materiilor necesare activității întreprinderii (firmei), adică logistica amonte, precum şi punerea la dispoziția diferitelor centre de producție ale întreprinderii a produselor necesare activității acestora, adică logistica internă, ca şi defluarea produselor finite din respectivele centre de producție către clienți (logistica aval).*[5]

Misiunea pe care logistica trebuie să o îndeplinească este de a asigura cel mai bun serviciu, cu costurile cele mai reduse (adică rapiditate în soluționarea comenzilor, respectul calității şi a cantității livrate, asumarea întârzierilor în livrare etc.).

Cuvântul cheie în cadrul logisticii este cel de **flux**, înțelegând că logistica reprezintă, de fapt, gestiunea fluxurilor, situație în care întâlnim un lanț logistic al bunurilor materiale şi al serviciilor. Suntem în prezența unui sistem logistic foarte bine conceput şi organizat, accelerând realizarea obiectivelor strategice propuse. Există două fațete pentru sistemele logistice: una este cea strategică, calitativă, pe termen lung, iar cealaltă este cea tactică, detaliată, cantitativă şi controlabilă din punct de vedere a mass-media.[6]

Logistica reprezintă *procesul de planificare, aprovizionare şi satisfacere a unei comenzi în vederea asigurării satisfacției clientului*:[7]

- Anticipează dorințele clienților;

---

[5] *Brassart, U., Panazol, J.M. – Marketing et techniques commerciales, Editions Hachette technique,2002.*
[6] *Barczyk, D., Evrard, R. e.a. – Marketing : stratégies et pratiques, Editions Nathan, Paris, 1996.*
[7] *Samii, Alexandre K. – Stratégie logistique, Editions Dunod, Paris, 2004.*

Scanned with OKEN Scanner

- Permite procurarea capitalului necesar, a materiilor prime, a personalului, a tehnologiilor şi informaţiilor necesare satisfacerii trebuinţelor exprimate;
- Permite optimizarea şi utilizarea reţelelor de distribuţie a bunurilor materiale, informaţiilor şi serviciilor, pentru satisfacerea completă şi rapidă a comenzilor sau ordinelor primite din partea clienţilor, cu costuri cât mai reduse.

Logistica este condiţionată de necesitatea satisfacerii în timp real a trebuinţelor consumatorilor. Distribuitorul urmăreşte reducerea costurilor cu stocarea mărfurilor şi ameliorarea vitezei de rotaţie a produselor, în timp ce producătorul urmăreşte de asemenea optimizarea gestiunii stocurilor de materii prime şi produse finite.

Se poate vorbi de conceptul « ECR » – « Efficient Consumer Response » (Răspunsul Eficient al Consumatorului). Acesta reprezintă adaptarea permanentă a fluxului de mărfuri la cerinţele consumatorilor, graţie unui flux de informaţii rapide şi fiabile între fabricant şi distribuitor. ECR-ul permite reducerea costurilor şi sporirea vânzărilor, în special prin reorientarea produselor aflate în pierdere de viteză.[8]

Logistica devine foarte importantă în contextul strategiei întreprinderii, asigurând:

- adaptarea opticii ofertei firmei la necesităţile pieţei, prin facilitarea realizării unui echilibru, atât de necesar, între resursele ofertantului şi cerinţele consumatorului;
- ameliorează poziţia concurenţială pe piaţă, prin intermediul valorificării avantajelor concurenţiale reieşite din folosirea *mixului logistic*;
- sporeşte performanţele economice ale întreprinderii, prin realizarea optimizării procesului de distribuţie.

[8] *Luc Boyer, Didier Burgaud – Le Marketing avancé. Du One to One au E-business, Editions d'Organisation, Paris, 2000.*

Scanned with OKEN Scanner

O contribuție importantă pentru asigurarea eficienței logisticii moderne o constituie implementarea sistemelor informatice, lucru ce a permis firmelor să creeze sisteme avansate pentru onorarea comenzilor, controlul stocurilor, în acest fel planificându-se şi activitatea de transport.

Teoria economică în domeniu propune ca obiectiv pentru logistică "punerea la dispoziția consumatorului, în cel mai propice moment şi cel mai bun loc, cu cheltuieli minime" a bunului pe care îl doreşte. În practică, acest deziderat este,în acest moment, foarte greu, dacă nu imposibil de realizat; realizarea sa este limitată de natura mărfurilor, de poziția şi specificul pieței-țintă, de capacitatea întreprinderii, de infrastructura existentă şi, bineînțeles, de activitatea concurențială în domeniu.

3. Relația dintre logistică şi marketing

Orientarea spre marketing a logisticii trebuie să fie bine documentată. Ca şi pentru marketing, fundamentul de natură filosofică al logisticii se bazează pe *satisfacerea clienților*, prin asigurarea disponibilității produsului dorit la momentul şi locul dorit.

Pentru sporirea satisfacției clientului şi a serviciilor legate de clientelă, este necesară crearea unui fel de etalon care să permită măsurarea performanțelor sistemului la un nivel dat al serviciilor de clientelă. Un efort integrat trebuie implementat pentru asigurarea coordonării activităților de marketing (produs, preț, promovare et distribuție) pentru realizarea efectului de sinergie. Cheia acestei integrări este tocmai conceptul de *cost logistic total*, fie realizarea arbitrajelor între marketing şi logistică.

Gestiunea integrată a logisticii se bazează pe însumarea celor 6 elemente ale mixului logistic de-a lungul lanțului logistic total. Deci, pentru un anumit nivel dat al serviciului clientelă trebuie *minimizată suma a cinci costuri implicate* şi nu simpla minimizare a fiecărei activități logistice individuale. Contabilitatea nu a

Scanned with OKEN Scanner

avut în atenţie dezvoltarea şi manifestarea logisticii. Numai că aceste informaţii puse la dispoziţie de logistică sunt şi ele necesare în luarea celor mai adecvate decizii în cadrul firmei.

Logistica poate fi folosită de către serviciile de marketing ca o redutabilă armă în activitatea comercială. În epoca actuală, în care ciclurile de viaţă ale produselor sunt din ce în ce mai scurte şi în care liniile de producţie proliferează, unde reţelele de distribuţie se transformă continuu, controlul gestiunii logistice capătă aspectul unui ingredient valoros în asigurarea succesului unei întreprinderi. Tendinţa ce se manifestă nu este numai de optimizare a costului logistic total al firmei, dar şi de a asigura rentabilitatea optimală a întregului lanţ logistic total.

Necesitatea de savoir-faire mult mai larg în domeniul logisticii nu a fost mai evidentă ca în expansiunea internaţională a activităţilor de marketing şi de producţie ce par să solicite reţelele logistice mondiale mult mai mult decât un simplu savoir-faire în domeniul financiar, al dreptului şi managementului intercultural.[9]

Pentru firme, în mod concret, o relaţie constructivă între marketing şi logistică pare să fie primordială, marketingul acţionând ca un ordonator de dispoziţii pentru logistică: o dată definită strategia de marketing (prin asigurarea înregistrării şi analizei tuturor cerinţelor viitoare ale clienţilor, în ceea ce priveşte produsele şi serviciile dorite), revine funcţiei logistice de a vedea cum să pună în operă, în practică principiile definitorii ale marketingului şi cu cele mai reduse costuri.

În anumite sectoare, asumarea întârzierilor celor mai scurte devine esenţială pentru întreaga activitate. Întârzierile devin, din ce în ce mai mult, un important criteriu în luarea deciziilor. De exemplu, în industria automobilelor,

---

[9] *Samii, Alexandre K. – Stratégie logistique, Editions Dunod, Paris, 2004.*

Scanned with OKEN Scanner

constructorii trebuie să aibă capacitatea de a asigura, într-un timp rezonabil de întârziere, modelul cerut de client, în ceea ce priveşte culoarea, sau opţiunile alese.

În afara fazei de concepţie de noi produse, buna înţelegere între logistică şi marketing permite asigurarea fezabilităţii deciziilor luate de către componenta de marketing şi de reducere, în amonte, a costurilor de stocare, întârzierile apărute, precum şi de ameliorare a serviciilor efectuate. Conceperea ambalajelor adecvate are, de asemenea, consecinţe de natură logistică, precum : greutatea produsului, poziţionarea în stoc, securitatea mărfii.

Fiabilitatea previziunilor de vânzare constituie în mod evident un factor esenţial de optimizare a proceselor de marketing şi de logistică. Specialistul în logistică validează informaţiile multiple şi complexe recepţionate prin intermediul marketingului şi va introduce variabilele de analiză proprii constrângerilor logistice.

Colaborarea dintre logistică şi marketing constituie un factor decisiv pentru obţinerea succesului. Se doreşte atingerea aşa-numitelor *„arbitraje inteligente"* între aspiraţiile şi dorinţele clienţilor şi constrângerile logistice, astfel încât impactul asupra costurilor de fabricaţie, de stocaj, de comercializare, să fie de o manieră favorabilă, pozitivă.

Obiective şi rezultate: înarmarea studenţilor cu cunoştinţe de bază vizând înţelegerea mecanismului de finalizare şi realizare a produselor şi serviciilor, aspectul cel mai important în activitatea unei entităţi economice.

Competenţe: comunicare şi atitudinale în realizarea practică a atribuţiunilor din domeniul desfacerii şi comercializării cât mai eficiente a produselor şi serviciilor.

Întrebări şi probleme:

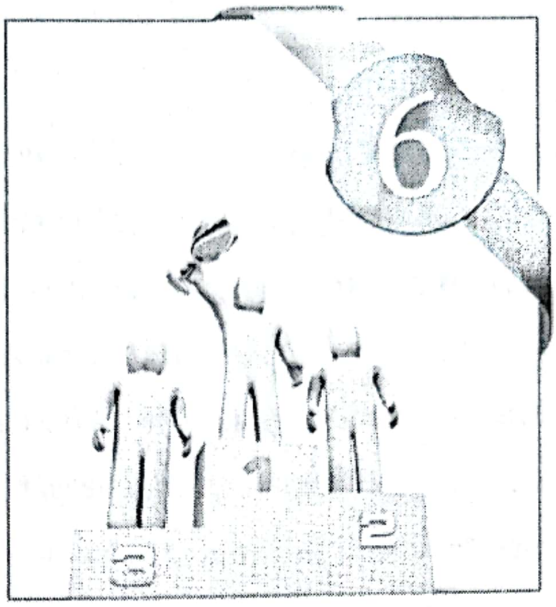
1. Ce este logistica?
2. Prezentaţi succint legătura dintre *logistică şi marketing*.
3. Care sunt condiţiile pentru realizarea eficienţei acţiunii de distribuţie a mărfurilor şi serviciilor?

Scanned with OKEN Scanner

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu Coralia, Stănescu Ileana, Gavrilă I.- *Economie politică*, Editura Oscar Print, Bucureşti, 1999.
2. Dobrotă Niţă, - *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997.
3. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
4. Lipsey, Richard G., Chrystal K. Alec -*Economia pozitivă*, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
5. Popescu C-tin, Ciucur D. - *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
6. Samuelson Paul, Nordhaus, W. -*Economie* , Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
7. Trifu, Al. -*Gândirea economică în unitatea spaţio-temporală*, Ed. Performantica, Iaşi, 2005.
8. xxx - *Dicţionar de economie,* coord.: Niţă Dobrotă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 6

TEORIA JOCURILOR ECONOMICE

Deciziile la nivelul sistemelor industriale se pot construi în condiții optime, dacă decidenții au trecut prin structura jocului „om – natură" şi au avut prilejul să-şi formeze deprinderi de a lua hotărâri în condiții de incertitudine cât mai apropiate de acțiunile cerute de practică.

Pentru formarea decidenților în această idee se aplică pe scară largă în universități şi uzine „jocurile de management" (*management games*) cu scopul de a verifica în practică arsenalul de modele matematice cu care operează teoria complexă a deciziilor.

Jocul de management urmăreşte comportarea „adversarului" la acțiunile întreprinse de om. În practică, asemenea jocuri cuprind mai mult de două persoane şi se referă la sume nenule. În prezent, sunt elaborate peste 500 de jocuri, cele mai multe fiind construite de Asociația Americană de Management.

Aceste jocuri evidențiază fie particularitățile naționale ale dinamicii întreprinderilor, fie situațiile specifice la nivelul unor reuniuni de unități industriale.

Scanned with OKEN Scanner

Modelul jocului de management se aplică la un număr de întreprinderi, care au aproximativ aceeaşi situaţie de producţie şi financiară. Astfel se urmăreşte efectul intervenţiei omului atât în privinţa organizării producţiei cât şi a competiţiei de piaţă. Jocul de management are mai mult un caracter didactic şi de test.

El se poate utiliza în cursul organizării activităţii de conducere a unui sistem industrial, dacă atât pe probleme de producţie cât şi pe cele de vânzări se formulează decizii şi se urmăresc efectele acestora.

În ţara noastră, cu mai bine de trei decenii în urmă, un colectiv de cadre didactice şi cercetători din cadrul Academiei de Studii Economice – Bucureşti, a realizat pornind de la jocul de conducere utilizat la New York University, pus la dispoziţie de profesorul Myron Uretsky, directorul jocului, un prim joc de conducere românesc, pentru întreprinderile româneşti.

Modelul cuprindea 12 întreprinderi industriale grupate în 4 ramuri industriale, ale căror conduceri acţionează corespunzător procedurilor şi limitelor prestabilite de conducerea jocului, câştigătoare fiind unitatea care obţinea cele mai bune rezultate, exprimate prin nivelul îndeplinirii şi depăşirii principalilor indicatori: producţia netă, producţia marfă, exportul, sarcina de reducere a costurilor, productivitatea muncii, beneficiul. Aceasta era atunci şi aceştia erau indicatorii specifici economiei socialiste din epoca respectivă.

Un element definitoriu al jocului este caracterul simulat al activităţii de conducere a unei firme; o simulare şi o copiere. Diferenţa are în vedere gradul de reflectare a activităţilor unei întreprinderi (în joc se omit intenţionat o serie de elemente de detaliu).

În forma sa actuală, jocul de conducere al întreprinderii prezintă mai multe avantaje, ce se pot grupa în două categorii:

1) Contribuie substanţial la integrarea eficientă a învăţământului economic cu producţia:

Scanned with OKEN Scanner

- reprezintă primul laborator decizional al economiştilor, aceştia având posibilitatea să ia decizii, fără a-şi asuma riscurile existente în realitate.
- asigură însuşirea abordării întreprinderii ca sistem şi contribuie la formarea unor importante aptitudini economice.

2) Intensifică şi modernizează procesul de învăţământ:

- comprimă procesul de învăţământ, în 3-4 luni asigură participarea la procese economice care în realitate se desfăşoară în 1 - 2 ani.
- evitarea pierderilor de timp pe care le implică practica productivă a studenţilor.

Utilizarea jocului de conducere implică şi depăşirea unor dificultăţi majore: necesită computere cu performanţe tehnice ridicate, ceea ce ocazionează costuri apreciabile; volum mare de muncă pe care personalul didactic trebuie să-l depună pentru însuşirea temeinică şi folosirea jocului etc.

Aceste jocuri de conducere reprezintă o metodă modernă de pregătire a cadrelor şi deci se impune o activitate intensă pentru continuarea şi perfecţionarea acestora, corespunzător condiţiilor economico-sociale concrete din ţara noastră.

Pentru a demonstra importanţa şi relevanţa **simulărilor manageriale** din acest moment al evoluţiei economico-sociale, dorim să evidenţiem evenimentul ce a avut loc între 8-11 mai 2006 la Varşovia, reprezentat de finala mondială a *Global Management Challenge*, adică un *simulator de afaceri* la care au participat 22 de ţări, printre care şi România. Concursul s-a bazat pe un model decizional simulat, conceput şi perfecţionat permanent de către cercetătorii de la Universitatea din Strathclyde din Scoţia. Pentru fiecare echipă şi companie se pune la dispoziţie un istoric economic şi financiar şi care conţinea Rapoartele de Management din ultimele cinci semestre. Modelul evaluează *impactul decizional* al respectivei echipe manageriale asupra departamentelor de producţie, marketing, personal, achiziţii, financiar, calculând profitul sau pierderea rezultată.

Scanned with OKEN Scanner

În prezent, la această competiție participă un număr de 22 de țări: Belgia, Bolivia, Brazilia, Cehia, China, Franța, Germania, Grecia, Hong Kong SAR (China), India, Italia, Macau SAR (China), Marea Britanie, Mexic, Polonia, Portugalia, Qatar, România, Singapore, Slovacia, Spania, Ucraina. Iar dintre companiile „grele" participante, amintim Mercedes, Opel, Nokia, Microsoft, Vodafone, IBM....

Ceea ce trebuie să facă participanții (concurenții) este să perceapă corect amenințările şi să prevină posibilele crize, astfel încât să aplatizeze cât mai mult curba efectelor negative. Companiile virtuale implicate operează în spațiul Uniunii Europene sau NAFTA şi al e-commerce pe Internet. **Deciziile** luate sunt atât de natură strategică, cât şi operativă, incluzând toate domeniile sferei manageriale.

6.2. Jocuri cu sumă non-zero şi cultura organizațională

Problema asupra căreia ne concentrăm în prezent este *Teoria Jocului,* deoarece este o ramură a economiei preocupată de reprezentarea interacțiunilor economice, a inter-relațiilor din cadrul unei firme dar şi între companii, văzute ca *jucători* într-un joc economic relevant şi foarte stilizat (ce simulează activități reale).

Dar, noi suntem interesați doar de unul din tipurile acestor jocuri economice: **jocurile fără suma zero,** deoarece este forma cea mai potrivită în prezent pentru interacțiunile dintre firme şi țări, în întreaga lume. Procesul *globalizării* trebuie înțeles ca o mişcare în care, nu numai țările dezvoltate trebuie să câştige, **ci şi cele în curs de dezvoltare** şi, chiar şi **țările îndatorate puternic.**

Credem că **acesta este mecanismul cel mai favorabil** unei bune funcționări a economiei globale, şi desigur, pentru beneficiul firmelor, deoarece **fiecare parte** (implicată în activitate, în joc) **câştigă mai mult sau mai puțin.**

Scanned with OKEN Scanner

Sperăm ca actualele angajamente geopolitice vor duce la o **dezvoltare durabilă,** ceea ce semnifică o *geo-dezvoltare a relațiilor* care să evolueze într-o **rețea cooperativă (constructivă)** (de tipul win-win). Aceasta este o nouă perspectivă referitoare la problema **dezvoltării** în lume, o nouă preocupare a *restructurării și remodelării Balanței Dezvoltării*, conform noilor realități.

Pe de altă parte, sau din alt punct de vedere, *comportamentul adecvat al firmei* (în această lume a *globalizării*) este susținută, printre altele, de **cultura organizațională.** Definind termenul pe scurt, acesta reprezintă *aplicarea în consecință a unui model care induce comportamentul specific și general, valorile, schemele referitoare la modul de gândire, de a acționa și de a comunica în cadrul unei organizații (firme, corporații)*

Dar, pentru a avea un nivel ridicat și funcțional de **cultură organizațională,** sunt necesare interacțiuni flexibile și fluide între agenți și departamente. Si astfel, datorită luării în considerare a *jocurilor economice* (*în mod special a jocurilor fără suma zero*) care devin un instrument eficient de a implementa strategiile dorite pentru firmă.

Analizând acest tip de jocuri economice, relația este fie de tipul **win-win,** fie de tipul *lose-lose*, funcție de câți jucători își dispută jocul. Subliniem prima situație, deoarece aceasta este situația și scopul tuturor inter-relațiilor dintre țări, în procesul actual de globalizare, sau în cadrul structurii organizaționale (sistemului) a unei firme.

De aceea, în practică, în economia reală, **situația de tipul win-win** care se referă la beneficiile cuiva, nu implică neapărat pierderi din partea altcuiva. Deoarece în practica și teoria economică se vorbește fie despre strategii de grupuri interne (departamente) sau strategii ale entităților în competiție, pentru a se ajunge la rezultate pozitive, benefice, prezentăm mai jos un exemplu de doi jucători care

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

încearcă să câştige « mai mult »sau « mai puţin » (în diverse unităţi de măsură) din activităţile lor curente.

In final, numai combinaţia de tip „*more-more*" este logic a fi considerată optimă, deoarece în această situaţie, fiecare jucător **câştigă** (de asemenea multe utilităţi), şi urmăreşte maximizarea obiectivelor sale, reprezentând un **rezultat de tipul win-win** pentru sistemul studiat.

În această situaţie, jucătorii au dreptul de comunica unul cu celălalt – deşi comunicarea, în situaţia generică fără suma zero, şi în ansamblul ei, este considerată un prerechizit al unui rezultat pozitiv, pentru firma sau procesul implicat. Astfel, observând ceea ce un jucător dat a făcut cu ultima ocazie, un alt jucător ar putea, de fapt, să adune informaţii despre comportamentul viitor probabil al celuilalt jucător. Si, în acest caz, putem vorbi despre un tip de comunicare *de facto* (transmiterea de informaţii).

Şi, în concluzie, este un **optim** organizaţional, în beneficiul fiecărei părţi (jucător) şi nu apare urmărind *sarcina de maximizare a* profitului. Este semnificaţia principală a, activităţilor "jucate" într-o organizaţie.

Desigur, prin evoluţia culturală şi, implicit, datorită dezvoltării *culturii organizaţionale*, aceeaşi jucători (aceeaşi angajaţi), se întâlnesc zi de zi unul cu celălalt şi, de aceea, prin intermediul unei *structuri organizaţionale informale*, ei pot dezvolta *relaţii de cooperare* (bazate în principal pe altruism reciproc), *putere şi încredere*, pentru a dezvolta comunicarea şi eficienţa. Aceasta este ideea din cartea bine cunoscută[10] a lui Robert Wright în care acesta arată că cultura umană a evoluat de la *triburile aflate în competiţie barbară la grupuri mai mari aflate într-o cooperare civilizată.*

Firma, afacerea în general, este văzută ca un *joc cu mai multe criterii* în termeni cooperativi. Jocurile de tipul win- win, în acest caz specific, sunt

[10] Wright, Robert -*The Non-Zero : The Logic of Human Destiny*, Pantheon Books, 2000.

caracterizate de dinamica grupului, al întregului corpus al organizației. Toți participanții (jucătorii) sunt tratați la fel şi, în acelaşi timp, ei trebuie să se coordoneze pentru a duce la bun sfârşit sarcina primită în beneficiul întregii structuri.

Jocurile de **tipul win-win** , în multe cazuri, au un mesaj etic pentru mediul social şi economic, fiind o abordare globală (la scară) a vieții şi comportamentului societății. pentru această analiză, **jocurile de tipul win-win,** când sânt generate prin intermediul unei *culturi organizaționale* devin o unealtă puternică pentru a da oamenilor (angajaților) încredere de sine şi conexiunea pentru o implicare eficientă în scopul atingerii obiectivelor prevăzute.

De unde rezultă importanța dezvoltării tehnologiei informaționale pentru dezvoltarea scopului şi complexității organizării sociale şi economice. Dar, de asemenea, subliniem importanța dezvoltării aşa numitelor *"tehnologii ale încrederii"* (adesea, deşi nu întotdeauna, sub forma unor legi promulgate de către guvern) ca ajutor al realizării potențialului sumei fără zero pe care noile tehnologii ale informației (şi alte tehnologii) îl creează.

Şi, deoarece totul poate fi considerat „un joc", o afacere, fiecare organizație se concentrează pe competiție dar, mai ales, pe *clienți. Cultura organizațională* trebuie să susțină cooperarea cu clienții, situație care creează posibilitatea de a fi competitiv pe piață, şi, de asemenea, oamenii devin cooperanți. Prin urmare, nu există nici o *dilemă* în această privință: în rețeaua de organizații post-moderne se cere **un mix (în cantități optime) de cooperare şi competiție.**

Succesul unei companii, sau al unei economii naționale, ia în calul capacitatea de a-şi implica oamenii (lucrătorii), prin construirea unei ***culturi organizaționale,*** *pentru asigurarea competitivității şi dezvoltării durabile pe diferite piețe, pentru a câştiga din tranzacții şi cooperări.*

Scanned with OKEN Scanner

Obiective şi realizări: punerea la dispoziţia studenţilor de instrumente moderne de înţelegere a mecanismelor de funcţionare concrete a economiei reale.

Competenţe: abilitatea de a face faţă situaţiilor ce necesită luarea deciziilor. Analiza şi alegerea celei mai favorabile situaţii de joc şi de acţiune.

Întrebări şi probleme:

1. Ce consideraţi că sunt jocurile economice?

2. De ce se consideră că jocurile de tip *câştig-câştig* sunt mai adecvate epocii pe care o parcurgem?

3. De ce se face legătura dintre *cultura organizaţională* şi *jocurile economice* din organizaţiile economice?

BIBLIOGRAFIE

1. Abraham-Frois, G. –*Economie politică*, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1998.
2. Fischer, St., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, second edition, McGraw-Hill Book Company, Singapore, 1988.
3. Luţac, Gh.- *Microeconomie*, Ed. Univ. „Al. I. Cuza", Iaşi, 2004.
4. Samuelson, Nordhaus –*Economie*, Ed. Teora, Bucureşti, 1997.
5. Trifu, Al. –*Gândirea economică în unitatea spaţio-temporală*, Ed. Performantica, Iaşi, 2005.

Scanned with OKEN Scanner

MACROECONOMIE

Cap.7. Realizările şcolilor de gândire în domeniul macroeconomic

Cap.8. Sistemul informaţional-decizional de susţinere a macroeconomiei

Cap.9. Şomajul

Cap.10. Inflaţia

Cap.11. Descriptorii globalizării şi crearea mediului economic

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

MACROECONOMIA

Macroeconomia, aşa după cum trebuie ea înţeleasă astăzi, este **o ramură a ştiinţei economice**, un studiu al economiei în ansamblul său, ce ia în considerare relaţiile dintre **agregatele economice** cele mai răspândite, de tipul **venitului total încasat (venitul naţional)**, al **cantităţilor totale de bunuri şi servicii obţinute**, **economiilor** şi **investiţiilor**, **ocupării forţei de muncă**, al **gradului de utilizare a resurselor**, al **cererii** şi **ofertei de bani**, totul în contextul studierii **comportamentului preţurilor** şi al **finalităţii politicilor economice implementate**. Sau, privită din alt unghi de vedere, **macroeconomia** poate fi definită ca ramură a ştiinţei economice care se ocupă cu studiul structurii, funcţionalităţii şi comportamentului de ansamblu al sistemului economiei naţionale, aflat în strânsă interconectare cu economia mondială şi mediul înconjurător, în scopul determinării **cererii şi ofertei agregate** de bunuri şi servicii, precum şi al **variabilelor** care acţionează asupra lor[11].

Până în anii ' 30 ai secolului trecut, cea mai mare parte a analizelor economice erau de natură microeconomică, axându-se deci pe comportamentul agenţilor economici (al firmelor). După Marea Recesiune din anii 1929-1933 şi sub impulsurile revoluţionarei teorii a Lordului John Maynard Keynes, studiul **macroeconomiei** a fost total revigorat, îmbunătăţit şi completat.

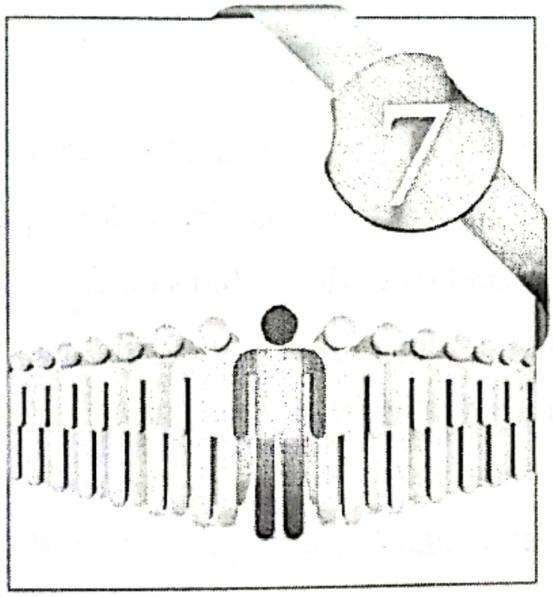
În fapt, marea provocare a ştiinţei economice (*economics*-ul din limba engleză) a fost **reconcilierea dintre micro şi macroeconomie**. După anii '50 ai secolului trecut, cei ce studiau macroeconomia au construit *micromodele ale comportamentului macroeconomic*, cum este cunoscuta *funcţie a consumului*, ce evidenţiază valoarea totală a consumului în cadrul unei economii.

Îi revine economistului şi profesorului olandez Jan Tinbergen[12] meritul de a fi construit *modelul comprehensibil macroeconomic la nivel de economie naţională*, aplicat cu succes în Olanda şi preluat, ulterior, în S.U.A. şi Marea Britanie după cel de-al doilea război mondial.

---

[11] Băcescu, M., Cărbunaru-Băcescu, A.-*Macroeconomie şi politici macroeconomice*, Ed ALL Educaţional, Bucureşti, 1998.

[12] Jan Tinbergen (), laureat al Premiului Nobel pentru Economie, decernat de Banca Regală a Suediei (*Sveriges Riksbank)*



CAPITOLUL 7
REALIZĂRILE ŞCOLILOR DE GÂNDIRE ÎN DOMENIUL MACROECONOMIC

7.1. Şcoala suedeză

În această prezentare plecăm de la considerentul că Şcoala economică suedeză, prin unii reprezentanţi de marcă (Wicksell, Myrdal) a fost precursoarea şi contemporana momentului de prefaceri în gândirea economică reprezentat de doctrina lui J. M. Keynes, iar prin alţi importanţi reprezentanţi (Ohlin, Lindahl, Hammarskjold ş.a.m.d.) a continuat procesul de relansare generală a doctrinei economice postkeynesiste.

Ne vom axa pe activitatea principalului exponent şi „catalizator" al Şcolii suedeze de macroeconomie, fondatorul acesteia, economistul Knut WICKSELL (1851– 1926), ce s-a preocupat de studierea şi explicarea relaţiilor dintre mişcările preţurilor şi situaţia monetară existente la sfârşitul secolului al XIX-lea şi care a introdus moneda în teoria generală a producţiei şi a dezvoltării economice, poziţie continuată şi îmbogăţită, pe diverse căi, de alţi importanţi economişti, dintre care îl amintim doar pe F. A von Hayek, adică autorul cu care am început „călătoria" prin noile doctrine, şcoli şi curente de gândire economice.

Scanned with OKEN Scanner

Vorbind de Knut Wicksell, trebuie spus că autorul a încercat să integreze realul cu monetarul, adică piața bunurilor și serviciilor și piața monetară, ceea ce în concepția wickselliană se traducea prin celebra sa distincție între rata naturală = d'n (rata profitului capitalului productiv prognozată) și rata monetară reală a dobânzii = d'm (rata dobânzii la sumele împrumutate, plătită creditorului de către debitor). Dezechilibrele ce apar între aceste două rate conduc la un proces cumulativ de creștere sau scădere a prețurilor, ca și la inegalitatea dintre economii (S) și investiții (I), după cum urmează :

$$d'm > d'n \rightarrow I < S$$

caz în care prețurile scad și în lipsa unor investiții noi, capitalul existent înregistrează randamente descrescătoare și putem vorbi de **recesiune economică.**

$$d'm < d'n \rightarrow I > S$$

situație în care prețurile cresc și investițiile realizate devin tot mai rentabile, deci vorbim de **expansiune economică.**

Întreg acest demers științific wicksellian s-a dorit a fi demonstrația practică a rezolvării termenului pus în circulație de John Maynard Keynes de **„paradox al lui Gibson"** și care statua că :

Rata dobânzii și nivelul prețurilor cresc și / sau scad paralel și simultan

Wicksell mai emite și ideea necesității unei cereri monetare globale pentru desfacerea producției, **echilibrul monetar** presupunând o dublă egalitate, între cererea și oferta de bunuri de consum, respectiv între cererea și oferta de bunuri de producție (între economii și investiții) . Creator al **economiei monetare de piață,** Knut Wicksell a atras atenția asupra faptului că prețurile sunt determinate de diferențele ce apar în variațiile (ciclurile) survenite în cadrul ratei naturale și a celei reale a dobânzii.

Scanned with OKEN Scanner

Dar cei ce vor forma nucleul şcolii de la Stockholm vor fi economiştii Karl Gunnar Myrdal (1898-1987), Bertil Gotthard Ohlin (1899–1979) şi Erik R. Lindahl (1891–1960). Acesta din urmă a emis o idee privind posibilitatea unui echilibru de subocupare foarte apropiată de teoria cererii efective pe care o va formula Keynes, având în vedere un model bazat pe **bunurile publice,** pe categoriile de contribuabili, **bogaţi** şi **săraci**, precum şi pe **evoluţia fiscalităţii**. Având conturate obiectele şi scopul analizei, Lindahl construieşte o **diagramă**- care îi poartă numele- şi în care a surprins relaţiile ce se stabilesc între evoluţia fiscalităţii pentru cele două categorii de contribuabili, pe de o parte, iar pe de altă parte, evoluţia înclinaţiei acestor categorii pentru achiziţionarea de bunuri publice.

Analizând reprezentarea grafică (la curs sau seminar),pot fi făcute următoarele comentarii :

1. Pentru ambele categorii de contribuabili, pe măsură ce povara fiscală creştea, dorinţa (înclinaţia) de a consuma bunuri publice scădea.

2. Interesele celor două categorii de contribuabili sunt divergente, iar în anumite limite chiar opuse, deoarece atunci când fiscalitatea este mai favorabilă pentru una din categorii, atunci aceasta era incitată în a cumpăra mai multe bunuri publice şi invers.

Punctul de intersecţie al curbelor cantităţilor de bunuri publice disponibile pentru cei bogaţi şi respectiv pentru cei săraci exprima singura variantă optimă de repartiţie a sarcinii fiscale şi prin care cele două categorii de populaţie erau de acord asupra cantităţilor ce le reveneau din bunurile publice.

Mergem mai departe şi ajung şi la termenii **ex ante** şi **ex port** avansaţi de Myrdal, adică a distincţiei pe care autorul suedez a făcut-o între **calculele prospective (ex ante)** şi **calculele retrospective (ex post)** făcute de agenţii economici întreprinzători (investitori), precum şi la respingerea de către acest autor

Scanned with OKEN Scanner

a primelor două condiții ale echilibrului wicksellian, acelea privind egalitatea dintre economii şi investiții, ca şi cea dintre rata monetară şi cea naturală a dobânzii (cazuri pe care nu le-am inclus în prezenta analiză). Despre Bertil Ohlin, pe care îl voi analiza mai în detaliu în capitolul al XVII-lea al lucrării, pot spune doar că, în perioada imediat postbelică, a contribui decisiv la elaborarea modelului economic suedez al anilor '50-'60, printr-o îmbinare fericită şi eficientă sub aspectul politicii economice între elementele liberalismului pur şi cele ale social-democrației.

Prin toate aceste semnificative realizări, Şcoala suedeză a contribuit în mod original şi la introducerea analizei anticipărilor în economie. Acelaşi fenomen sau variabilă din sfera economiei poate fi analizat(ă) atât **ex ante**, sub forma previziunilor pentru o perioadă de timp viitoare, cât şi **ex post**, în momentul concretizării acestora. Din studiile efectuate s-a observat că aceste anticipări luate în calcul determină rezultatele finale prin declanşarea unor procese cumulative de variație a prețurilor, ce influențează decisiv procesele economice şi care pot fi limitate prin : politicile monetare de corecție a expansiunii creditului şi prin creşterea randamentelor utilizării factorilor de producție.

Precursori, contemporani de seamă ai doctrinei lui J. M. Keynes şi urmaşi ai acesteia, membrii **Şcolii suedeze** şi-au pus amprenta asupra noilor orientări în gândirea economică, importanța lor fiind demonstrată şi de numeroasele dezbateri şi trimiteri ce se fac la operele acestor reprezentativi gânditori ai secolului XX.

7.2. Keynesismul

Modelul teoretic elaborat de John Maynard Keynes, delimitat în termeni riguroşi, din motive de simplificare, având un caracter **static** şi **pe termen scurt**, conține cinci mărimi globale, de natură macroeconomică (în opoziție cu teoria microeconomică, dominantă în epocă):

Scanned with OKEN Scanner

1. Volumul folosirii mâinii de lucru pe întreaga economie = E;
2. Venitul global = Y;
3. Consumul total = C;
4. Investiţiile totale = I;
5. Economiile = S.

Sistemul de ecuaţii corespunzător acestor mărimi considerate era de forma:

$$Y = C + I$$

$$S = Y - C$$

$$S = I$$

Deci: partea din venit ce rămânea peste cheltuielile pentru consumul industrial, Keynes a numit-o *economii* (**S**); economiile deducându-se din diferenţa între venit şi consum (S = Y – C) şi erau egale cu investiţiile (**I**), cu precizarea că, spre deosebire de concepţia clasică, **nu tot ce se economisea se transforma automat în investiţie**, egalitatea fiind privită ca un moment într-adevăr fericit. Pentru ca folosirea mâinii de lucru să atingă un anumit nivel, de exemplu E_0, era necesar să se considere egalitatea C + I = Y_0, unde C + I reprezenta exact *cererea efectivă*.

1. Prima componentă a cererii efective, ***consumul total C*** se află într-o relaţie funcţională faţă de mărimea veniturilor, C = f (Y) şi depinde şi de o serie de factori subiectivi şi obiectivi. *Funcţia consumului*, astfel definită, avea următoarele proprietăţi fundamentale: a) dacă venitul total creştea, atunci şi consumul creştea, dar în măsură mai mică decât venitul; b) dacă venitul total scădea, la fel scădea şi consumul , de asemenea în măsură mai redusă în raport cu venitul. Fenomenul descris se înscrie în ceea ce J. M. Keynes denumea ***legea psihologică fundamentală***, ce statua că ***„de regulă şi în medie, oamenii înclină să-şi mărească consumul atunci venitul lor creşte, dar nu cu atât cu cât creşte venitul"***. Inclusă în acest mod într-o abordare de natură psihologică, funcţia

Scanned with OKEN Scanner

consumului devenea pentru Keynes „*înclinația colectivității spre consum*" sau „*propensitatea spre consum*".

Legat de această realizare teoretică keynesiană, doresc să prezint o *teorie modernă legată de consum și economisire*, mai precis cea legată de preocupările lui Marjorie FLAVIN, de la Universitatea din Virginia, din urmă cu aproximativ un sfert de veac și care lua în considerare ***înclinația marginală spre consum din venitul curent*** **cq.** Concret, *q reprezintă fracțiunea dintr-o unitate monetară alocată creșterii venitului permanent*, iar *c- înclinația marginală spre consum din venitul permanent*. Astfel s-a observat că *modificarea venitului curent influențează decisiv consumul*, în sensul că ***o creștere sau scădere a venitului*** *determină* ***o creștere sau reducere a consumului cu mai mult de cq***, întrucât deși realizează că variațiile în cadrul venitului sunt de ordin permanent sau temporar, menajele nu pot aprecia corect *proporțiile* alocate celor două categorii de venit.

Aminteam și de factori de *ordin obiectiv* care, în condițiile unui venit dat, puteau să influențeze înclinația spre consum: nivelul prețurilor; - modificările neprevăzute ale valorii capitalului și neluate în calculul venitului „net" (venit global – cheltuielile cu capitalul); modificări datorate variației ratelor dobânzii; - modificări ale raportului de schimb; - mutații la nivelul politicilor fiscale; ș. a.

În categoria *factorilor subiectivi* și tot în condițiile unui venit dat, Keynes a formulat opt „mobiluri", care în concepția lui determinau indivizii să se abțină să cheltuiască din veniturile obținute: 1. prudența; 2. prevederea; 3. calculul; 4. sete de propășire; 5. independența; 6. spirit de afaceri; 7. mândria; 8. avariția, dar și șase „mobiluri" care trebuiau să stimuleze dorința de a se consuma, mai importante fiind: 1. setea de satisfacție; 2. miopia; 3 ostentația; 4 risipa.

În condițiile acțiunii ***legii psihologice fundamentale***, cu cât mai mare era nivelul de ocupare al mâinii de lucru, implicit cu atât era mai mare diferența dintre venit și partea sa consumată, deci cu atât mai mari vor fi investițiile care să acopere

Scanned with OKEN Scanner

nivelul economiilor ($I = S_0$). Argumentaţia în derulare arată că, cu cât este mai înalt gradul de ocupare al mâinii de lucru, cu atât mai mare este ecartul dintre venituri şi consumuri ce trebuia acoperit prin investiţii. Investiţiile realizate neacoperind integral ecartul, întreprinzătorii erau obligaţi să facă concedieri, prin această acţiune gradul de ocupare al mâinii de lucru scăzând, însă până la nivelul la care economiile realizate să poată fi absorbite de investiţii. Din punct de vedere formal, J. M. Keynes foloseşte următoarele raporturi şi relaţii:

$\Delta C / \Delta Y$, propensitatea marginală spre consum, ce semnifică : cu cât sporeşte consumul, ca urmare a creşterii veniturilor cu o unitate.

$\Delta S / \Delta Y$, propensitatea marginală spre economisire, cu o semnificaţie analogă cu precedenta.

Întotdeauna $\Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = 1$, deoarece şi consumul şi economiile sunt părţi componente ale unui întreg, sau $\Delta Y = \Delta C + \Delta S$

O noutate în formularea teoriei sale, J. M. Keynes o introduce sub forma **multiplicatorului investiţiilor**, de forma:

$\Delta Y / \Delta I = K \leftrightarrow \Delta Y = K \, x \, \Delta I$, ceea ce ne arată că atunci când are loc o sporire a investiţiilor faţă de situaţia iniţială, venitul sporeşte de un număr de ori **K** mai mare decât sporul investiţiilor.

De fapt, aşa cum avut şi voi mai avea ocazia să relev, unele concepte şi noţiuni fundamentale din teoria economică au fost enunţate de autori mai puţin cunoscuţi, intraţi mai mult sau mai puţin în conuri de umbră, productele lor ideatice materializându-se în corpus-ul general al gândirii economice prin operele altor mari teoreticieni. Aşa s-a întâmplat aproximativ şi în acest caz, **multiplicatorul** fiind de fapt creaţia unui foarte apropiat colaborator al lui J.M. Keynes, Richard Ferdinand KAHN (1905-1989), care l-a enunţat într-un articol apărut în anul 1931 în prestigiosul „Economic Journal". Tot Kahn este organizatorul grupului „**Circus**",

Scanned with OKEN Scanner

format în anii '30 ai secolului trecut din tineri economişti ca Piero Sraffa, Joan Violet şi Edward Austin Gossage Robinson, James Meade (ulterior marii reprezentanţi ai Şcolii de la Cambridge), care au analizat în amănunt, în dezbateri seminariale, problemele ridicate de Keynes în lucrarea „*A Treatise on Money*", preludiul la opera fundamentală a gânditorului englez.

În acest fel întregită şi explicitată, ***legea psihologică fundamentală*** s-a dovedit în viziunea keynesistă *causa finalis* a faptului că *echilibrul economiei capitaliste se putea stabili la un nivel de subutilizare a mâinii de lucru.*

2. A doua componentă a cererii efective şi de care bineînţeles depindea nivelul de ocupare a mâinii de lucru era reprezentată prin ***investiţii***, „elementul crucial al venitului global". Volumul de investiţii necesar depindea la rândul său de doi mari factori: a) *eficienţa marginală a capitalului* şi b) *rata dobânzii.*

a) În vederea definirii acestui concept, plec de la definiţia pe care însuşi J. M. Keynes o dă eficienţei marginale a capitalului: „definesc eficienţa marginală a capitalului ca fiind egală cu acea rată a scontului, care ar face ca valoarea actuală a seriei de anuităţi, alcătuită din veniturile scontate de pe urma bunului – capital de-a lungul duratei sale de funcţionare, să fie egală tocmai cu preţul său de ofertă. Aceasta ne dă eficienţele marginale ale diferitelor bunuri – capital. *Cea mai mare dintre aceste eficienţe marginale* (s.m.) poate fi considerată ca eficienţa marginală a capitalului în general". Concret, această eficienţă marginală nu este altceva decât *rata scontată a profitului* (*ex ante*, în termenii lui G. Myrdal), sperată de întreprinzător, de pe urma investiţiei făcute. Ea depinde de condiţiile concrete din economie la un moment dat, precum şi de perspectivele de investiţie, fiind considerată o noţiune cu caracter subiectiv, deoarece are la bază „aşteptările" întreprinzătorilor capitalişti.

Şi aici argumentaţia este normală: cu cât această eficienţă marginală a capitalului este **mai mare**, deci **cu cât este mai mare** rata sperată a profitului de la

Scanned with OKEN Scanner

investiția cea mai avantajoasă, cu atât *este mai mică* rata dobânzii pe care întreprinzătorii ar putea s-o obțină dacă nu ar investi şi de aici, cu atât **mai mare** urma să fie volumul investițiilor, crescând deci impulsurile de a investi. Activitatea de întreținere a încrederii în veniturile ce se vor putea realiza era pentru Keynes baza determinării eficienței marginale a capitalului.

b) Rata dobânzii era şi ea la rândul ei determinată cauzal de doi factori: b') *cantitatea de bani din economie*; b'') *„preferința pentru lichiditate"*. Al doilea factor enunțat reprezintă de fapt tot o noțiune de natură psihologică prin care autorul ***„Teoriei generale"*** desemna înclinația indivizilor de a păstra activele sub formă de numerar sau depuneri, în loc de a le investi în acțiuni şi efecte publice. Cei doi factori influențează în sensuri opuse rata dobânzii, după cum urmează: o sporire a cantității de bani conduce la reducerea ratei dobânzii, dar cu condiția ca „preferința pentru lichidate" să crească mai puțin decât cantitatea de bani.

Din analiza celor doi factori determinanți ai cererii efective, J. M. Keynes a recurs la prezentarea următoarelor determinări între cei doi factori:

a) În momentul în care eficiența marginală a capitalului *este mai mare* decât rata dobânzii, impulsurile pentru realizarea de investiții *vor creşte*.

b) *Crescând* investițiile *cresc şi* prețurile la materialele necesare investițiilor, ceea ce conduce la *scăderea* eficienței marginale a capitalului (capitalul real devenind tot mai „rar") până la nivelul dobânzii. Aici se impune precizarea că mărirea volumului investițiilor pe seama scăderii ratei dobânzii se poate realiza numai dacă panta curbei eficienței marginale a capitalului descreşte mai repede decât rata dobânzii;

c) În condițiile *creşterii* producției şi al *urcării* prețurilor, impactul asupra „preferinței pentru lichiditate" era acela de *a se mări* cantitatea de bani necesară pentru menținerea unui nivel dat al ratei dobânzii, creştere permanentă a cantității de bani, ce pe termen mai lung dădea naştere la inflație.

Scanned with OKEN Scanner

Concluzia generală la care a ajuns lordul Keynes era aceea că economia capitalistă a vremii era condamnată la o **insuficientă cerere efectivă** (atât bunuri de consum cât şi de mijloace destinate realizării acestor bunuri). Ea oscila „în jurul unei poziţii intermediare considerabil mai scăzută decât nivelul ocupării depline şi considerabil mai ridicată decât nivelul minim al ocupării, sub care ar fi periclitată însăşi existenţa".

7.3. Monetarismul

Ceea ce este caracteristic acestei şcoli de gândire economică este că a păstrat vie în S. U. A. tradiţia cantitativă a monedei, introducând în literatura de specialitate noţiunea de **monetarism**, ca o concepţie demnă de a sugera o reţetă viabilă de politică economică şi prin care se afirma că numai moneda are un efect global asupra economiei, celelalte mijloace utilizate neavând alt rol decât să deplaseze resursele între diferitele sectoare ale economiei. Punctul de plecare, punctul de raportare al întregii gândiri a lui Milton Friedman îl reprezintă **banii**. Cu ei începe circuitul economic şi tot cu ei se şi termină, numai că aceştia ajung la final mai „viguroşi" şi „împreună cu pui", adică aducând profit, dobândă sau rentă.

Noua denumire, cea de **monetarism**, lansată în anul 1968 de Karl Brunner, economist american de origine elveţiană, acoperă însă o mai veche realitate economică. Viziunea globală în cazul monetarismului este încrederea în stabilitatea inerentă a economiei de piaţă şi dezavuarea acţiunilor intervenţioniste. Aceasta se traduce prin **teoria cantitativă a monedei**. Teoria, atribuită iniţial mercantilistului francez Jean Bodin (1530 – 1596), ce explica, pe la anul 1568, creşterea preţurilor pe pieţele europene prin afluxul masiv de metale preţioase, a primit cizelarea şi fundamentarea necesare din partea filosofului şi economistului scoţian de orientare liberală David Hume (1711 – 1776) şi conţinea ideea centrală că valoarea şi de aici puterea de cumpărare a unei unităţi monetare depindeau de cantitatea de monedă existentă pe piaţă, preţurile fiind sensibile la sporirea volumului de masă

Scanned with OKEN Scanner

monetară în circulaţie. Transpusă în termenii economiei contemporane, aceasta înseamnă că **orice modificare a masei monetare atrage după sine modificarea în acelaşi sens şi în aceeaşi proporţie a nivelului general al preţurilor.**

Teorii noi în legătură cu vechea teorie cantitativă a monedei i-au preocupat pe cei de la Universitatea din Chicago, acţiune care s-a soldat cu productul ideatic **teoria cererii de monedă**, formulată de Milton Friedman. „Contrarevoluţia teoriei monetare", cum o denumeşte liderul Şcolii de la Chicago, a reprezentat de fapt o reformulare şi o regândire a vechii teorii cantitative a monedei, pe care am prezentat-o mai sus, trecută prin diferite modificări, dintre care cea mai importantă aparţine matematicianului american Irving Norton Fisher (1867 – 1947) şi asupra căreia mă voi opri în continuare. Analiza o fac la acest subcapitol, deoarece J. M. Keynes şi keynesiştii abandonează această teorie în demersurile de teorie economică, nefiind de acord cu ea. Într-o primă fază, în anul 1907, Fisher a clarificat ideile economiştilor, făcând distincţia între capitalul fix şi cel nominal pe baza unui exemplu simplu: o locuinţă este un capital fix, dar folosirea acesteia în diferite scopuri asigură în final veniturile. Ca apoi, în anul 1911, să elaboreze şi să facă cunoscută ecuaţia tranzacţiilor sau **formula masei monetare**, formula propusă de Fisher fiind :

$$MV + M'V' = PT$$

unde:

M = masa monetară faptică

V = viteza ei de circulaţie

M' = masa monetară scripturală

V' = viteza acesteia de circulaţie

P = nivelul general al preţurilor

T = volumul total al tranzacţiilor de bunuri şi servicii

Scanned with OKEN Scanner

Întrucât în viziunea lui I. Fisher, M' depinde de M, deoarece exista abundență de monedă fiduciară (de încredere) şi riscurile băncilor în crearea monedei scripturale nu erau mari, rezulta că nivelul general al prețurilor exprimate în monedă, depindea de M. Ca formă transformată, pentru uşurarea înțelegerii formulei lui Fisher, în literatura de specialitate apare forma:

MV=PY,

unde Y=venitul național care depinde de valoarea tranzacțiilor. Acest lucru înseamnă că puterea de cumpărare a banilor este direct proporțională cu masa monetară existentă şi cu volumul de bunuri de pe piață şi invers proporțională cu velocitatea sau viteza de circulație a banilor.

Astfel, în modelul său, I. Fisher a fost preocupat numai de influențarea prețurilor prin reglarea masei monetare, în timp ce Milton Friedman a încercat să influențeze, prin reglări monetare, ansamblul tendințelor evidențiate în economie, în primul rând veniturile nominale şi prețurile. Drept consecință, principala caracteristică a „noului monetarism", cum i se spune reformulării teoriei cantitative de către Friedman, este aceea a cererii de monedă. Cererea totală de monedă este determinată plecând de la cantitățile reale de monedă cerute de agenții economici ce operează în economie. **Cererea de monedă** este considerată mai stabilă şi mai importantă în economie decât funcția de consum ce stă la baza teoriei keynesiste şi depinde de interrelațiile dintre variabilele **capital, venit** şi **rata dobânzii.**

Adăugând la cele de mai sus faptul că viteza de circulație a banilor este considerată o variabilă şi că elasticitatea cererii de monedă este raportată la rata dobânzii, ajungem la principala concluzie trasă de Milton Friedman. **Schimbările valorii monedei, deci ale nivelului general al prețurilor, sunt fundamental determinate de oferta de monedă, ofertele, iar variațiile cantității de monedă pe termen lung sunt pur nominale.** De aici, Friedman consideră că **inflația** este

Scanned with OKEN Scanner

singura formă de impunere la care se poate recurge fără suport legislativ şi, că **este, în toate condiţiile şi peste tot un fenomen monetar**.

Deci este o dovadă a susţinerii fără rezerve a **politicii monetare** şi de respingere a celei **fiscale** care, în opinia monetariştilor, conduce la fenomenul de **„crowding out"** în cadrul sectorului privat, aspect tradus prin scăderea cererii private de consum şi investiţii, datorată sporirii cheltuielilor guvernamentale şi care conduce la creşterea cererii agregate şi implicit a ratei dobânzii.

Contrar opiniei lui Keynes, pentru autorii din Chicago economiile sunt stabile şi funcţionarea liberă a pieţei suficientă pentru alocarea optimă a resurselor şi pentru folosirea deplină a capacităţilor de producţie. În ceea ce priveşte rolul statului, Şcoala de la Chicago este adepta fermă a liberalismului, rezervându-i statului roluri extrem de limitate. Intervine în acest caz faimoasa regulă monetară enunţată de Friedman, considerată chiar simbolul monetarismului: **autorităţile de emisiune să nu mai reglementeze masa monetară în mod discreţionar, ci pe baza jocului conjunctural al unor indicatori economici, cum ar fi nivelul preţurilor, caracteristicile pieţei monetare, balanţa comercială şi de plăţi ş.a.m.d., în acest fel putându-se asigura stabilitatea preţurilor**. Nu pot omite şi un alt aspect al tezelor de la Chicago şi anume cel bazat de faptul că nu poate exista arbitraj între inflaţie şi şomaj (punctul de plecare al afirmaţiei a fost critica făcută relaţiei lui Phillips, după cum am văzut, unul din instrumentele cele mai folosite ale gestiunii keynesiste). O politică monetară care să vină în întâmpinarea cererii nu poate avea ca efect real în economie decât creşterea inflaţiei. Pe termen lung, firmele se adaptează, economia tinzând către rata naturală a şomajului (eforturile politicii monetare de scădere, pe termen lung a ratei şomajului sub rata naturală a acestuia, nu au drept rezultat decât creşterea inflaţiei, dar care trebuie crescută în mod constant, ţinută sub control, astfel încât ocuparea forţei de muncă să se menţină la acelaşi nivel).

Scanned with OKEN Scanner

Bogata bibliografie a lui Milton Friedman, din care amintesc numai „Essays în Positive Economics", apărută în 1953, „Studies în the Quantity Theory of Money", din anul 1956, „A Program for Monetary Stability", dar în special importantele teze economice enunțate în domeniul monetar au determinat forurile științifice de la Stockholm să-i acorde lui Milton Friedman, în anul 1976, Premiul Nobel pentru economie. Vorbind în general despre activitatea Școlii de la Chicago, aceasta a fost larg acceptată de administrația Richard Nixon. Dar, anii '70 – '72 ai secolului trecut au arătat că **monetarismul** nu a putut aduce nici un reveniment de substanță economiei S.U.A., continuând să persiste un șomaj ridicat, inflația crescută, ritmul creșterii economiei a cunoscut o scădere, ș.a.m.d. Cu tot acest insucces de politică economică, **teoria monetaristă** a lui Milton Friedman este considerată o reușită sinteză și chiar generalizare a opiniilor monetariștilor, keynesiștilor și urmașilor acestora, ale noului liberalism, ale instituționaliștilor. Viața economică actuală nu poate fi gândită fără teoria lui Friedman, teorie care a devenit și o practică monetară internațională de care trebuie să se țină seama.

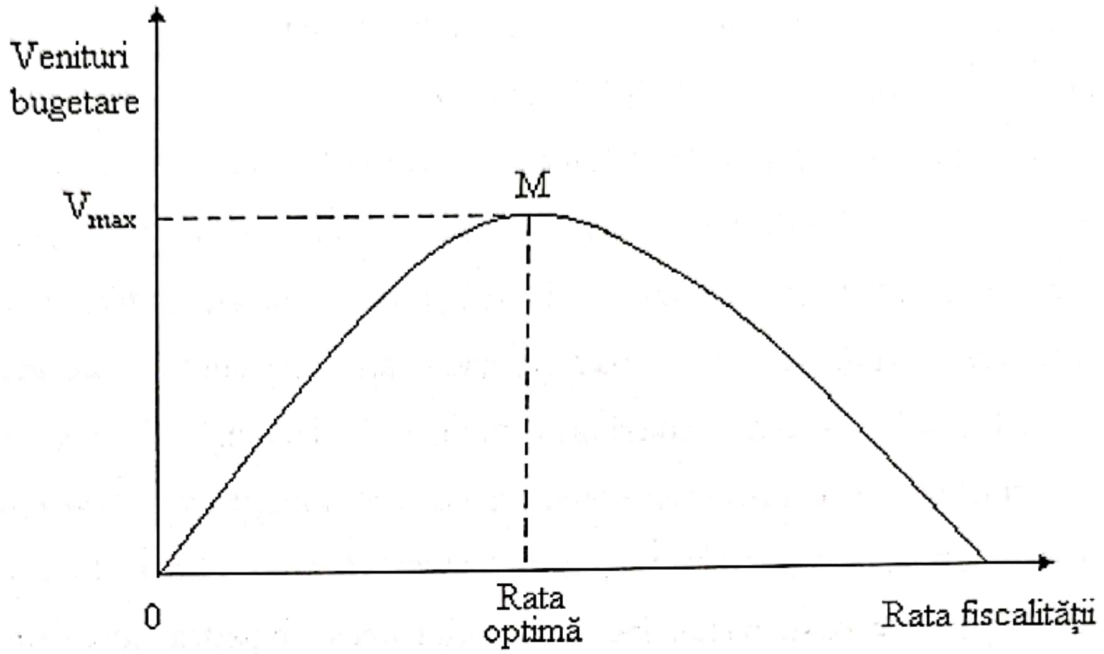
7.4. Teoria ofertei

După anul 1929, anul începutului Marii crize economice de supraproducție, cel de-al doilea sens (b) al *legii* lui J. - B. Say se va afla în atenția economiștilor vremii, interes ce va conduce la elaborarea unei **teorii, numită a ofertei**, sau în limbajul anglo-saxon **„Supply-Side Economics"**.

Folosind din nou criteriul cauzalității, vom spune că punctul de plecare în construirea acestei teorii l-a constituit *Curba Laffer*, denumită astfel după economistul american, profesorul californian Arthur Laffer. Această curbă este o ilustrare grafică a faptului că există un punct, numit *de optim*, în care impozitul perceput de stat este *maxim*. Detaliind, pot spune că pe măsură ce crește presiunea fiscală, eficacitatea impozitelor (adică latura caltativă a eficienței) diminuează și

Scanned with OKEN Scanner

influențează negativ activitatea productivă. Redau mai jos graficul sugestiv al curbei Laffer.



Construcția astfel finalizată indică că, atât pentru stat, cât şi pentru agenții economici, cel mai indicat este să se situeze în zona „valorilor normale". Dincolo de punctul de maximum M, unei rate a impozitării în creştere, îi corespunde un randament în descreştere al încasărilor. Pentru firmă, politica fiscală reprezintă o frână pentru producție şi chiar dacă rata impozitării este în creştere, sigur ea se aplică la o masă impozabilă a producției şi serviciilor în scădere şi ca rezultat final se obține o reducere a veniturilor firmei, dar şi a încasărilor bugetare.

Profesorul Laffer a argumentat aspectul teoretic inedit, în momentul construirii modelului grafic ce-i poartă numele, că ***economia se poate dezvolta fără deficit bugetar guvernamental***. Astfel: (1) un nivel mai scăzut al impozitelor duce la (2) scăderea prețurilor, implicit la (3) creşterea producției şi a întregii activități productive şi în final (4) asigură venituri bugetare mai ridicate. Aici se impune a se acționa, la nivelul impozitelor şi cheltuielilor sociale. Chiar dacă există cerere în abundență, dacă există un nivel ridicat al impozitelor nu se poate asigura

Scanned with OKEN Scanner

satisfacerea corespunzătoare a cererii astfel exprimată pe piață. În această acțiune trebuie să se înceapă prin scăderea prelevărilor celor mai ridicate la buget şi care afectează în cea mai mare măsură efortul productiv general, Laffer propunând *scăderi sensibile ale* **progresivității impozitelor**. Dar unda modernizatoare se propagă în continuare în vederea reducerii progresivității impozitelor. Dată fiind depăşirea unui anumit nivel de către impozitele practicate, marea majoritate a contribuabililor vor căuta să-şi câştige existența în cadrul aşa-numitei *economii subterane*, activitate din care statul pierde o mare parte din resursele necesare.

Alături de profesorul american amintit, mai menționăm şi autori precum M. Feldstein, A. Gilder, susțin *reducerea prelevărilor obligatorii şi a cheltuielilor de protecție socială*, pentru ca timpul de muncă să nu fie înlocuit cu cel de nemuncă şi pentru a exista o reală incitare pentru muncă din partea indivizilor. Într-un cuvânt, susținătorii teoriei militau pentru reducerea exceselor de reglementare ale statului, ce aveau efecte negative de substanță asupra incitațiilor de *a munci, a economisi şi a investi.*

Concluzia ***teoriei ofertei*** este de asemenea legată de concepția lui J.- B. Say. *Pivotul principal este* **oferta,** singura sursă ce poate crea cererea potrivită. Aşa după cum se subliniază în literatura de specialitate, politica americană de la începutul administrației Ronald Reagan s-a bazat pe ***teoria ofertei***, cunoscută în literatura şi practica de specialitate drept *reagonomics*, politică ce a avut influențe şi în Europa, în special în politica economică a „doamnei de fier" a Marii Britanii, Margaret Thatcher.

7.5. Noua economie clasică

Aceasta se constituie de fapt într-o importantă şcoală macroeconomică de gândire economică şi care s-a dezvoltat după anul 1970, datorită activității ştiințifice desfăşurate în primul rând de Robert Lucas Jr. şi de Thomas Sargent.

Scanned with OKEN Scanner

Scopul principal al activității acestora a fost cel de opoziție față de macroeconomica keynesiană, din care cauză construcția ideatică de analiză s-a bazat pe o matrice de tip marginalist (sau neoclasic cum am arătat că mai este cunoscut marele curent de gândire economică).

Concret, **Noua Economie Clasică** (NEC) evidențiază rigurozitatea cunoașterii structurilor microeconomice de genul comportamentului și acțiunilor agenților individuali, ca bază a construcției modelelor macroeconomice specifice. Cea mai importantă realizare ideatică a acestei școli o reprezintă **teoria „anticipărilor raționale"**, teorie la a cărei configurare au participat importanți economiști, precum Robert Lucas Jr., Th. Sargent, Edward C. Prescott, ș.a..

În conturarea acestei teorii, câteva ipoteze de lucru și-au adus contribuția nemijlocit :

a. piețele (macroeconomia în ansamblul ei) ajung în fiecare perioadă la echilibru, prin adaptarea prețurilor, sau așa cum este precizat mai ferm în literatura anglo-saxonă, prin golirea pieței („market clearing").

b. piețele se comportă ca și când agenții economici ar beneficia de toată informația de care pot dispune, atunci când se iau deciziile privind linia de urmat, în ceea ce privește venitul și profitul din perioadele următoare.

c. fluctuația ciclurilor, ce caracterizează orice economie, se datorează erorilor de apreciere pe termen scurt ale indivizilor, lucru posibil din cauza insuficienței informațiilor disponibile.

Din aceste asumpții prezentate, dar mai ales legat de ultima, reprezentantul de frunte al școlii, Robert Lucas Jr. (n. 1937) a formulat cunoscutul **model al ciclurilor de afaceri reale** („Real Business Cycles"), dar care a plecat de la o idee aparținând lui John Muth. Esența acestuia este subliniată prin existența agenților raționali reprezentativi și care sunt purtătorii **anticipărilor raționale**, agenți ale

Scanned with OKEN Scanner

căror acţiuni sunt considerate reprezentative pentru toţi ceilalţi agenţi economici, deci şi pentru întreaga economie.

În viziunea lui Lucas, ciclurile de afaceri apar datorită semnalelor, impulsurilor, ce acţionează asupra productivităţii, adică din cauza şocurilor productivităţii. Astfel, un declin în productivitatea unui agent conduce la scăderea veniturilor reale ale acestuia (în primul rând salariile reale ale lucrătorilor). Ţinând cont de posibilitatea de optimizare intertemporală, agentul reprezentativ va căuta să aleagă cea mai bună cale de urmat în această situaţie, i.e. amânarea desfăşurării proceselor productive, până când va anticipa în mod raţional că factorii perturbatori ce au acţionat negativ asupra productivităţii sale au dispărut şi întreaga activitate se va putea revigora şi eficientiza. Însă ciclicitatea, prin apariţia momentelor tensionate, de criză, considerate cu caracter relativ neaşteptat şi care implică o derulare rapidă a evenimentelor, ea însăşi exclude raţionalitatea. De unde şi apariţia unui cerc vicios : derularea ciclică a afacerilor este cauza erorilor de apreciere din partea agenţilor, aprecieri care chiar în prezenţa unei informaţii cât mai bogate şi precise nu pot prefigura cu certitudine cauzele apariţiei unor fenomene viitoare.

Dar, întreaga concepţie trebuie inclusă obligatoriu în politicile economice promovate de către stat. Şi în acest caz, susţinătorii cei mai fervenţi ai teoriei respingeau chiar ideile enunţate de M. Friedman, precum că pe termen scurt politicile bugetare şi monetare puteau influenţa creşterea şi ocuparea mai deplină a forţei de muncă. În cazul de faţă însă, salariaţii, întreprinzătorii, consumatorii, se adaptează schimbărilor de mediu, învaţă să-şi modifice atitudinile de fiecare dată când o nouă politică este implementată. Iar reuşita politicilor utilizate stă tocmai în incapacitatea agenţilor individuali de a se înşela în anticipările lor. Deci singura soluţie viabilă este ca statul să ia decizii inopinate, ne-anticipate, care să ia prin surprindere agenţii şi în acest fel să aibă efectele reale scontate.

Scanned with OKEN Scanner

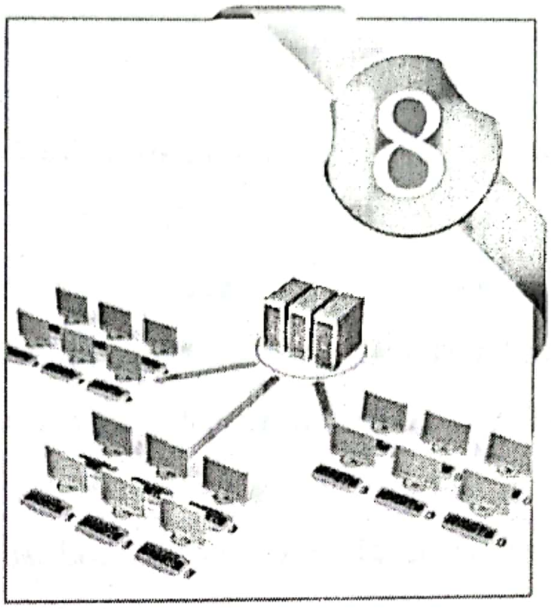
Şi ca o chintesenţă a întregii expuneri de până acum, se impune prezentată aşa-numita **critică a lui Lucas** („Lucas critique"), care nu este altceva decât componenta cea mai importantă de susţinere a **teoriei „anticipărilor raţionale"**. În esenţă, laureatul Premiului Nobel pentru economie pe anul 1995, l-am numit pe Robert Emerson Lucas Jr., a argumentat că, deşi agenţii economici acţionează într-o anumită direcţie, prezintă deci o inerţie în raport cu mediul general macroeconomic, nu trebuie predicţionat faptul că aceştia vor mai continua să acţioneze în acelaşi mod, dacă intervin schimbări în politica puterii publice, aspect ce poate altera relaţia dintre variabilele semnificative luate în considerare, **inflaţia şi aşteptările raţionale ale agenţilor.**

Astfel, dacă se presupune că inflaţia va creşte în anul următor cu 10 %, normal că salariaţii, consumatorii, vor solicita o sporire cu 10 % a salariilor. Însă guvernul hotărăşte o schimbare în politica monetară ce conduce la obţinerea unei rate efective a inflaţiei de 15 %. De aici rezultă întregul cortegiu cauzal al proceselor economice :

scad veniturile (salariile reale) → creşte producţia → sporesc şi preţurile →firma poate angaja mai mulţi lucrători.

Şi în acest mod, schimbarea politicii afectează aşteptările agenţilor, astfel încât datele iniţiale ale problemei şi ale relaţiei între variabile se schimbă, ajungându-se la succesul, pe termen scurt, al politicii implementate de puterea executivă.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 8
SISTEMUL INFORMAȚIONAL-DECIZIONAL DE SUSȚINERE A MACROECONOMIEI

Sub numele complet de Sistem Informațional-Decizional Macroeconomic (SIDM), acesta se constituie din totalitatea elementelor materiale, umane, financiare, informaționale, aflate în strânsă interconectare biunivocă şi funcțională, în scopul obținerii datelor absolut necesare fundamentării în bune condițiuni a *deciziilor de politică macroeconomică.*

Şi principalul furnizor de astfel de date devine, în actualul context, **Sistemul Conturilor Naționale (SCN).**

8.1. Construirea sistemului conturilor naționale - oglinda funcționării economiei naționale

De la început se impune precizarea că **SCN** *este un instrument de măsură indispensabil în analiza şi previzionarea fenomenelor şi proceselor macroeconomice.* Prin intermediul contabilității naționale se produce o cuantificare a metodelor pe care se sprijină analiza de tip macroeconomic, iar prin bogatul material statistic folosit, creează cadrul propice unei vederi de ansamblu asupra

Scanned with OKEN Scanner

economiei, situaţie folosită pentru adoptarea celor mai adecvate măsuri de politică economică.

Contabilitatea naţională, văzută deci ca *macrocontabilitate*, vizează activitatea tuturor agenţilor din spaţiul economic naţional, în interacţiunea lor internă, dar şi în legătură cu restul lumii. Este considerată a fi *un sistem ce permite reprezentarea cantitativă, de natură simplificată, în expresie monetară, a economiei naţionale.* Iar din punct de vedere contabil, se constituie ca *un sistem compus din conturi şi tabele, menit să ofere imaginea sintetică şi cât mai completă asupra situaţiei economiei naţionale analizate.*

În prezent, **SCN** se constituie în în principalul sistem de evidenţă, dar şi de analiză cu caracter macroeconomic, utilizat în statistica internaţională de majoritatea statelor lumii, bineînţeles ca a celor dispunând de economie de piaţă, precum şi în calculele şi analizele economice efectuate de către organisme internaţionale (O.N.U., OECD, ...).

De fapt, scopurile majore urmărite prin utilizarea **SCN** sunt constituite din următoarele aspecte :

- fundamentarea politicilor economice pe termen mediu şi lung, iar prin procesul de *feedback* apreciindu-se gradul de îndeplinire al acestora.
- măsurarea cererii şi ofertei agregate de bunuri economice.
- analiza potenţialului productiv al economiei.
- caracterizarea, măsurarea şi evidenţierea repartiţiei veniturilor.
- măsurarea stabilităţii preţurilor şi a gradului de ocupare a forţei de muncă, adică a elementelor hotărâtoare în existenţa şi funcţionarea macroeconomiei.

Deci funcţionarea **contabilităţii naţionale** are loc **în cadrul economiei naţionale** şi este legată de cele **4 componente de bază** ale acesteia şi care sistematizează acţiunea tuturor actorilor economici :

- *menajele (gospodăriile) ;*

Scanned with OKEN Scanner

- *firmele (companiile, întreprinderile) ;*
- *instituțiile guvernamentale (statul) ;*
- *străinătatea (mondoeconomia).*

Precizăm numai pentru relația biunivocă dintre menaje și străinătate că dacă, ieșirile sunt legate de serviciile de natura turismului și a celor de pe piața financiară, intrările sunt constituite, în marea lor majoritate de *intrările în valută ale persoanelor care lucrează în străinătate* (cum este și cazul României), sume care, în acest caz, nu afectează de o manieră agravantă *situația contului curent.*

De asemenea, rezultă *principala caracteristică a SCN* și anume cea legată de ***evidențierea fluxurilor,*** fie că sunt *reale sau nominale* și care asigură mai buna înțelegere a funcționării sistemului economiei naționale, perceput atât ca un circuit unic și închis, dar și în strânsa interacțiune cu restul lumii, determinată de manifestarea actualului fenomen al *globalizării.*

Însă ceea ce interesează în prezenta analiză, este reprezentat de furnizorii punctuali ai datelor necesare analizelor macroeconomice, dar și cei ce vor deveni actorii principali ai implementării diferitelor politici macroeconomice, adică cu un singur termen *unitățile instituționale.* Acestea se împart în trei categorii :

- *unități cu contabilitate completă și care se bucură de autonomie decizională* (marea majoritate a societăților cu capital privat sau public, asociațiile cooperatiste, ...) ;

- *unități cu contabilitate completă și care au autonomie decizională prin convenție* (așa-numitele *cvasisocietăți*) ;

- *unități ce nu au contabilitate completă și se bucură de autonomie decizională prin convenție* (gospodăriile populației).

Pasul următor este includerea acestor unități în cadrul *sectoarelor instituționale*, în funcție de cunoașterea **funcției principale, a resurselor de care**

Scanned with OKEN Scanner

dispune şi a **statului juridic** ale respectivei unităţi. Conform Sistemului European de Conturi (SECN 95), valabil şi pentru economia românească, principalele *sectoare instituţionale* se prezintă astfel :

a. *sectorul societăţilor şi cvasisocietăţilor nefinanciare* (aici intră majoritatea actorilor economici producători de bunuri sau prestatori de servicii) ;

b. *sectorul instituţiilor financiare*, adică societăţile ce intervin în intermedierile financiare, exclusiv asigurare, în activităţi financiare auxiliare, cât şi societăţile de asigurări şi fonduri de pensii. Pentru *întreprinderile de asigurări* facem precizarea că au drept caracteristică garantarea plăţii unei anumite indemnizaţii, în caz de de apariţie a riscului asigurat, transformând astfel riscurile individuale în riscuri colective ;

c. *sectorul administraţiei publice*, cuprinzând unităţile producătoare de servicii necomerciale destinate întregii colectivităţi şi care, pe de altă parte, contribuie la distribuirea şi redistribuirea veniturilor în economie ;

d. *sectorul menajelor (gospodăriilor populaţiei)* şi în care resursele principale provin din diverse categorii de venituri individuale. În acest sector sunt cuprinşi producătorii de piaţă sau privaţi, priviţi fie ca producători, fie în calitate de consumatori ;

e. *sectorul instituţiilor fără scop lucrativ în serviciul menajelor*, caz în care unităţile cu personalitate juridică ce servesc activitatea gospodăriilor îşi obţin resursele din contribuţiile voluntare ale menajelor, din vărsăminte de la administraţiile publice, sau din veniturile din proprietate ;

f. *sectorul restul lumii*, în care se întâlnesc unităţi instituţionale nerezidente care intră în relaţii operaţionale cu firme rezidente.

Pentru că tot am făcut apel la termenul de unitate instituţională, să precizăm faptul că, potrivit limbajului SCN, *firma (unitatea, întreprinderea)* se

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

definește a fi *unitatea instituțională ce are capacitatea de a produce bunuri și servicii.*

Ajungând la evidențierea concretă a **conturilor naționale**, structura acestora este evidențiată în tabelul de mai jos:

Conturile Naționale

Grupa Conturi	**Conturile Naționale**	*Funcții*	**Soldul Contului**
Grupa I	*Contul 0* – contul sintetic de bunuri	Stau la baza calculării indicatorilor sintetici ai producției de bunuri	
	Contul 1 – contul de producție		VAB_{pp} / PIB_{pp}
Grupa II	*Contul 2* – contul de creare a veniturilor	Stau la baza calculării indicatorilor care permit analiza formarii veniturilor, repartiției și utilizării acestora	VAN_{pf} / PIN_{pf}
	Contul 3 – contul de repartiție a veniturilor		VN / PNN_{pf}
	Contul 4 – contul de redistribuire a veniturilor		VD / VND
	Contul 5 – contul de utilizare a veniturilor		Economia neta – E
Grupa III	*Contul 6* – contul de modificare a patrimoniului	Stau la baza calculării indicatorilor și analizei modificării patrimoniului	Soldul finanțării – SF
	Contul 7 – contul de finanțare a modificării patrimoniului		Diferența statistica
Grupa IV	*Contul 8* – contul restul lumii sau străinătatea	Stau la baza analizei tranzacțiilor cu străinătatea, cu restul lumii	Soldul operațiilor curente cu exteriorul

Explicitarea are loc după cum urmează :

Contul 0 nu prezintă sold pentru că evidențiază, la nivelul economiei naționale, **numai** proveniența și dimensiunea bunurilor materiale și serviciilor, precum și repartizarea acestora pentru consum și economisire, fiind legat în mod obligatoriu de *tabelul input-output* al economiei naționale.

Contul 1 vizează producția, ca și *consumurile (producția) intermediară*, adică acea producție ce include consumul de materii prime, materiale, energie, servicii,... primite de la alți agenți economici și care sunt folosite pentru realizarea propriului obiect de activitate al unității analizate.

După cum se vede, soldul apare fie sub forma *venitului brut adăugat* (la nivelul sectoarelor), fie al *PIBpp* (când e vorba de economia națională) :

$$PIBpp\ (VABpp) = Producția - consumul\ intermediar\ (CI)$$

Contul 3 ce urmărește *repartiția primară a veniturilor*, se soldează în final sub forma **Venitului național** sau, cum îl mai cunoaștem, *Produsul Național Net în prețul factorilor de producție*. Indicatorul ce reprezintă de fapt soldul acestui cont depinde de *PIN* și de *soldul facturilor în raport cu străinătatea*, adică diferența dintre valoarea facturilor încasate (VFIS) și respectiv plătite (VFPS) :

$$VN = PINpf + (VFIS - VFPS)$$

Contul 4 semnifică *repartiția secundară a veniturilor* și se finalizează prin trecerea de la valoarea **venitului național** la cea a **venitului național disponibil (VND)** prin intermediul altui sold, cel al *transferurilor curente cu străinătatea* (transferuri curente intrate din străinătate – transferuri curente plătite străinătății):

$$VND = VN + (TCIS - TCPS)$$

Scanned with OKEN Scanner

De fapt, soldul acestui cont indică sumele de care dispun sectoarele pentru consum şi / sau economisire.

Contul 5, ultimul din grupă şi care este cel de *utilizare a cheltuielilor* pentru sectoarele instituţionale cu consum final, arătându-ne cum este repartizat venitul disponibil între consumul final şi economii.

Soldul contului se materializează în *economiile nete (En)*, adică *investiţiile nete*, cele care determină creşterea patrimoniului de natură tehnico-materială:

$En = VND - CF = VND - (Cp + Cpr)$ şi în care

Cp – consumul public, iar Cpr—consumul privat

Trecând la grupa III, avem de-a face cu **contul 6**, ce este un cont de acumulare şi care, în urma diferenţei dintre resursele atrase şi utilizările acestora, se obţine *soldul finanţării modificării patrimoniului* de forma :

$SF = Eb - Ib + TPSR - TPRS$ în care avem :

Eb – economii brute

Ib --- investiţii brute

TPSR –transferuri patrimoniale din străinătate

TPRS –transferuri patrimoniale din ţara de rezidenţă în străinătate

Iar cel de-al doilea cont al acestei penultime grupe, **contul 7** scoate în evidenţă, la nivelul întregii economii naţionale, *modificările survenite în nivelul şi structura creanţelor şi angajamentelor financiare ale ţării.*

Dar, spre deosebire de conturile de până acum, ***nu se încheie prin sold, ci doar printr-o diferenţă statistică.***

Scanned with OKEN Scanner

Grupa a IV-a şi ultima conţine un singur cont, **contul 8,** adică acel cont legat de străinătate sau restul lumii cum mai este cunoscut. El pune în evidenţă *relaţiile dintre unităţile rezidente şi cele nerezidente,* vizând bunuri şi servicii, cuantificarea făcându-se *pentru export în condiţii F.O.B.*, iar în cazul *importurilor în condiţii C.I.F.*

Dacă aceasta este pe scurt structura şi semnificaţia **conturilor naţionale,** să facem precizarea care poate se impunea de la început : ***ca regulă, soldul unui cont apare în stânga, devenind pentru următorul cont resursă, adică trecând în partea dreaptă a contului.*** Spre exemplificare, luăm situaţia *contului de modificare a patrimoniului* (cont de acumulare) şi care se prezintă astfel :

Utilizări	Resurse
- transferuri de patrimoniu către alţi agenţi economici	- economii
	- amortizări
- investiţii brute de capital	- transferuri de patrimoniu de la alţi agenţi ec.
Soldul finanţării (excedent sau deficit)	

8.2 Indicatorii macroeconomici şi relaţiile ce se stabilesc între aceştia

Indicatorii macroeconomici, care sunt indicatori sintetici, mai sunt cunoscuţi şi ca **agregate** şi măsoară rezultatele întregii activităţi economice.

Conform conţinutului reflectat de către aceşti indicatori, literatura de specialitate (printre care şi G. A.-Frois) divizează **agregatele** în :

I. **Agregate de producţie.**

II. **Agregatele veniturilor.**

I. Principalul indicator sintetic inclus în această categorie este ***Produsul Intern Brut,*** sau prescurtat ***PIB***. Definirea acestuia este ceva mai complexă, ţinând

Scanned with OKEN Scanner

cont de cele *3 modalităţi (abordări) diferite* ale conceptului supus discuţiei. Astfel avem :

A. după metoda de producţie, ***PIB***-ul se defineşte a fi *suma valorilor adăugate pe diferite sectoare*, pe baza formulei :

PIB=*Valorile adăugate brute ale ramurilor + TVA asupra produselor + Taxe vamale*

B. după metoda cheltuielilor, ***PIB*** este văzut drept *cererea (consumul) finală (final) din care se scad importurile*, astfel :

PIB = *cererea (utilizarea) finală – Importuri* dar în care

Cererea finală = consum final (privat şi public) + investiţia brută + variaţia stocurilor + exporturi

sau în alţi termeni :

PIB = *consum final (privat + public) + investiţia brută + variaţia stocurilor + exporturile nete* (diferenţa între valoarea exporturilor şi cea a importurilor)

C. după metoda repartiţiei, ***PIB*** este definit pe baza *veniturilor distribuite* în maniera stabilită de conturile de exploatare (adică orice operaţiune de producţie crează valoare adăugată, de unde şi apariţia unui flux de venituri) :

PIB = *remuneraţiile factorului muncă plătite de firmele rezidente + excedentele brute din exploatare - impozitele pe producţie (cu scăderea subvenţiilor de exploatare acordate)*

Scanned with OKEN Scanner

Ca o sinteză, să spunem că ***Produsul Intern Brut*** *exprimă valoarea bunurilor şi serviciilor finale, create în interiorul economiei naţionale, de către agenţi economici rezidenţi sau nerezidenţi, în decursul unui an* Mai mult însă, în analizele macroeconomice ce vizează nivelul atins de o anumită economie naţională, indicatorul prezentat are o foarte mare importanţă în definirea şi conturarea *fenomenului de* ***creştere economică***, perceput fie singur, fie cu raportare la conceptul mai larg al **dezvoltării economice**.

Astfel, din cercetarea literaturii de specialitate, considerăm că definiţiile cele mai pertinente pentru cele două concepte, sunt cele redate în continuare :

1.a. **Creşterea economică** *desemnează procesul de sporire a dimensiunilor economiei naţionale, exprimat prin rezultatele ei economice sub* ***aspect cantitativ*** (subl.ns.), *într-o perioadă de timp, cu efecte favorabile asupra vieţii economico-sociale.*

1.b. Dezvoltarea economică *presupune* ***transformări cantitative, calitative şi structurale*** (subl. ns.) *ce apar în procesele economice, în cercetarea ştiinţifică, în tehnologiile de fabricaţie, în gradul de cultură şi civilizaţie, în modul de gândire şi comportamentul uman.*

2.a. **Creşterea economică (Economic Growth)** *reprezintă o* ***schimbare cantitativă*** (subl.ns.) *în cadrul economiei naţionale, în ceea ce priveşte investiţiile, producţie (output), venituri şi consum.*

2.b. Dezvoltarea economică (Economic Development) *reprezintă o* ***schimbare calitativă*** (subl.ns.), *care atrage după sine schimbări în structura economiei, inclusiv în ceea ce priveşte înnoirea instituţională, comportamentală şi tehnologică.*

Scanned with OKEN Scanner

3.a. **Creşterea economică** *este atinsă atunci când PIB-ul per capita al unei anumite economii naţionale creşte an de an.*

3.b. Dezvoltarea economică *a unei economii se realizează vizând: PIB-ul (GDP) pe locuitor, investiţiile în structura PIB, exporturile tot în structura PIB, precum şi gradul de alfabetizare (cultură) al respectivei naţiuni* **(Merwe, Andre Philip van der** *–Economic development, social spending and project management*, în Project Management World Today, september, 2000).

Şi, numai din aceste succinte dar edificatoare definiţii, rezultă cu claritate că ***dezvoltarea economică*** şi **creşterea economică** *nu sunt deloc acelaşi lucru.* ***Dezvoltarea*** este văzută ca fiind, în acelaşi timp, *atât condiţie prealabilă, cât şi rezultat al* **creşterii** şi că nu se poate concepe o atitudine reducţionistă numai la conceptul de **creştere economică**.

În afara acestor concepte, se mai impune a preciza şi semnificaţia altor două, pentru a înţelege paleta mai largă terminologică legată de procesele şi fenomenele ce au loc într-o economie naţională. Astfel, ***expansiunea economică*** nu este altceva decât *o creştere economică pe termen scurt, cu posibilităţi de reversibilitate,* iar ***progresul economic*** desemnează legătura ce se stabileşte între *creşterea absolută a indicatorilor macroeconomici, raportată la dinamica populaţiei.*

Ia. *Produsul Intern Net (PIN)*, deja amintit în subcapitolul anterior, reprezintă *valoarea adăugată* ***netă*** *de piaţă a producţiei finale pentru bunurile şi serviciile create în condiţiile* ***PIB***-ului.

Evaluarea acestui indicator se poate face în două moduri, *din punct de vedere al producătorului,* cât *şi al consumatorului,* având următoarele expresii :

a. *PIN* = PIB – consumul de capital fix (amortizarea-A)

b. *PIN* = Valoarea adăugată netă (valoarea de piaţă a producţiei – consumul intermediar) – impozitele indirecte

Scanned with OKEN Scanner

I'. Al doilea important agregat de producţie este reprezentat de ***Produsul Naţional Brut (PNB)***. Acesta scoate în evidenţă *valoarea producţiei finale de bunuri şi servicii create de agenţii economici naţionali,* ***indiferent dacă bunurile au fost realizate în interiorul economiei naţionale sau în afara acesteia.*** Deci vom avea :

$PNB = PIB \pm M$ unde

$M = MN - MS$

şi în care diferenţa dintre valoarea producţiei obţinute de agenţii economici naţionali în străinătate (MN) şi cea obţinută de firmele străine pe piaţa naţională analizată poate fi *pozitivă*, dar şi *negativă*. Să luăm ca exemplu Marea Britanie şi Irlanda, sau România şi Germania. Pentru Irlanda şi România, datorită faptului că există numeroşi agenţi economici autohtoni aflaţi în proprietatea unor societăţi străine, se ajunge la situaţia în care avem următoarea relaţie : ***PNB < PIB***. În timp ce, pentru celelalte două ţări menţionate, relaţia este inversă, tocmai datorită existenţei a numeroase firme (companii) peste hotare.

Ţinând cont de faptul că, mai mult decât PIB-ul, PNB-ul nu conţine elemente privitoare la calitatea bunurilor şi serviciilor, a modului de repartiţie a rezultatelor din economie, ş.a., mulţi dintre analiştii vieţii economice, în legătura cu gradul de „sănătate" al unei economii, preferă ca indicator sintetic ***Produsul Intern Brut***. Şi mai mult de atât, chiar dacă evaluările celor doi mari indicatori menţionaţi nu diferă mult între ei în ceea ce priveşte ţările dezvoltate, situaţia se schimbă când este vorba de ţările sărace sau în dezvoltare.

O problemă importantă care ţine de acest indicator şi trebuie clarificată în acest context este :

- *deosebirea* dintre ***PNB real*** şi ***PNB nominal*** ;
- *legătura* dintre aceste forme ale ***Produsului Naţional Brut.***

Scanned with OKEN Scanner

Pentru prima problemă, să precizăm că ***PNB nominal*** *măsoară valoarea de piață a bunurilor și serviciilor finale realizate într-o economie pe parcursul unui an*, în timp ce ***PNB real*** *măsoară valoarea aceloraşi lucruri,* **dar în prețurile unei perioade de bază** (luată în calcul).

În ceea ce priveşte clarificarea celui de-al doilea aspect, **deflatorul PNB** este conceptul ce trebuie introdus în analiză. El nu reprezintă altceva decât *un indice al prețurilor, calculat ca raport între* ***PNB nominal*** *şi* ***PNB real****, reflectând modificarea prețurilor intrate în consumul privat şi public.* În operațiunea concretă de calcul a **deflatorului PNB**, trebuie înțeles *că aceasta nu se bazează pe un „coş" de produse şi servicii fix, dat odată pentru totdeauna*, ci poate suferi schimbări structurale *în funcție de modificările intervenite în obiceiurile de consum şi investiții ale indivizilor.*

I'a. *Produsul Național Net (PNN),* derivat din precedentul, ne indică *valoarea netă a produselor şi serviciilor destinate consumului final, într-o perioadă de timp determinată, de regulă un an de zile (şi tot aşa, indiferent dacă producția este obținută în țară sau străinătate).*

Deci formulele de calcul pentru acest indicator îmbracă următoarele forme:

a. $PNN = PIN +\_ M$ unde M are semnificația deja cunoscută

b. *PNN = PNB – deprecierea capitalului fix (*adică *amortizarea-A)*

c. *PNN = VN + impozitele indirecte* (cum ar fi accizele)

După cum se poate observa, prin acest indicator facem trecerea spre cea de-a doua mare categorie de **agregate** şi anume cele ce privesc *veniturile realizate la nivel de economie națională.*

Şi încă o precizare necesară : aşa după cum am evidențiat în subcapitolul anterior, *indicatorii sintetici* pot fi exprimați atât *în prețurile pieței* (când au ataşat

Scanned with OKEN Scanner

indicele *pp*), că şi *în preţurile factorilor de producţie* (apare indicele *pf*). Dar, întotdeauna exprimarea în preţurile pieţei va fi mai mare decât cealaltă, întrucât *preţurile pieţei includ şi obligaţiile fiscale ale agenţilor economici* şi care vor fi suportate de consumatori.

II. Venitul naţional (VN) este legat de ultimul indicator prezentat mai sus, prin faptul că se mai spune că **venitul naţional este** *Produsul Naţional Net exprimat în preţurile factorilor de producţie.*

De fapt, **venitul naţional** se consideră a exprima *valoarea agregată a veniturilor obţinute de proprietarii factorilor de producţie, pentru participarea la procesele şi activităţile din economie, adică punctual, valoarea agregată a salariilor, dobânzilor, rentelor, profiturilor.*

Agregatul de la care trebuie pornit este ***PNB***, din care se scade deprecierea capitalului (amortizarea-A) şi se ajunge la *PNNpp*. Şi în continuare, pentru a se obţine remuneraţiile factorilor de producţie, se ajunge la relaţia :

PNNpf (VN) = *PNNpp* - impozite indirecte (fără subvenţiile de exploatare)

Ca să nu mai amintim şi de formula prezentată în cadrul Sistemului Conturilor Naţionale, la *repartiţia veniturilor* şi în care, alături de *PINpf*, se mai adăuga soldul facturilor încasate şi plătite în relaţia cu străinătatea.

Cum **venitul naţional** obţinut şi care oferă informaţii despre performanţele economiei în perioada supusă analizei, este folosit pentru cheltuielile de consum (C) şi pentru investiţii (I), rezultă că acest agregat poate fi calculat prin însumarea celor două componente :

Scanned with OKEN Scanner

$$VN\ (Y)^{*13} = C + I$$

Revenind la semnificaţia **venitului naţional,** este normal să subliniem că acest indicator sintetic *exprimă remuneraţiile (veniturile) proprietarilor principalilor factori de producţie, ca urmare a angrenării acestora în complexul mecanism economic.* Deci, este vorba doar de nivelul naţional, macroeconomic să-l numim, nefiind luate în calcul *veniturile menajelor (gospodăriilor) în decursul aceleiaşi perioade de analiză,* astfel intervenind încă doi indicatori de calcul pentru veniturile personale :

IIa. *Venitul personal (VP)* ;

IIb. *Venitul (personal) disponibil (VD).*

Venitul personal are menirea de a reda *veniturile curente ale oamenilor, provenite din activitatea productivă, sau din transferurile de la firme şi de la stat, sub formă de ajutoare, prime, alocaţii.*

Plecăm tot de la **venitul naţional** şi scădem veniturile care privesc firmele şi puterea executivă, adică profiturile înainte de impozitare, precum şi CASS plătite statului, atât de către firme, cât şi de salariaţi. Apoi este necesar să adăugăm transferurile de afaceri ale firmelor către cetăţeni, ca şi pensiile, alocaţiile, ajutoarele, primite de cetăţeni de la guvern. Deci *VP* reflectă veniturile primite efectiv de sectorul individual, de la nivelul gospodăriilor, de acesta depinzând în continuare, înclinaţia spre consum ca şi pentru economisire.

Venitul (personal) disponibil apare în practica economică ca rezultat al scăderii din *VP a impozitelor personale directe*, astfel :

$$VD = VP - \textit{impozite directe}\ \text{(impozite personale, plăţi neimpozabile)}$$

*[13] Vom vedea că această formulă, folosindu-se Y, provine din ecuaţiile modelului gândit de John Maynard Keynes

Scanned with OKEN Scanner

Pe baza studiilor efectuate, cea mai mare parte din *VD* se consumă, existând însă şi proporţii (variabile) care se economisesc, după ce se efectuează plăţile şi eventualele transferuri necesare.

În încheierea acestor precizări privind agregatele şi legăturile ce se stabilesc între acestea, se impune remarca că, în mod obişnuit, **indicatorii sintetici de rezultate** *se calculează în preţuri curente*. Însă pentru a cunoaşte nivelul şi trendul lor real, este necesară calcularea acestora *în preţuri comparabile*

În întreaga analiză macroeconomică şi nu numai, se folosesc două tipuri de indici de preţuri :

a. indicele Laspeyres, ce are în vedere folosirea ponderilor din perioada de bază (*q0*) :

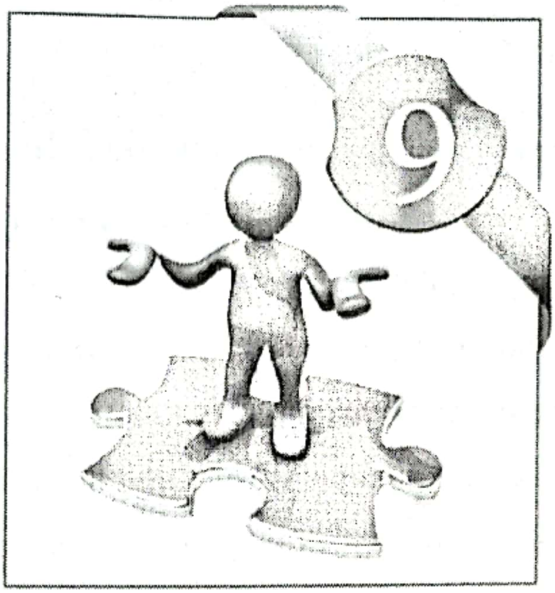
$$IL = \Sigma\, q0\ p1\ /\ \Sigma\, q0\ p0$$

b. indicele Paasche, ce se bazează pe ponderile din perioada curentă :

$$IP = \Sigma\, q1\ p1\ /\ \Sigma\, q0\ p0$$

Dintre aceşti doi indicatori, mai răspândit este primul dintre ei, dar şi împreună îşi găsesc o largă utilizare, aşa după cum vom vedea, în determinarea unei alte mărimi macroeconomice importante şi anume **inflaţia.**

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 9

ŞOMAJUL

Definirea indicatorilor statistici ai şomajului

Din punct de vedere statistic, indicatorii prin care se apreciază şomajul sunt de două feluri:

-indicatori absoluți;

- indicatori relativi. Indicatorii absoluți sau indicatorii de nivel se referă la numărul efectiv de şomeri. Ei se exprimă în "persoane" ("mii persoane") şi se determină pentru anumite perioade de referință: lunar, trimestrial sau anual. Numărul şomerilor se calculează şi în corelație cu anumite variabile demografice, ca: vârstă, sex, stare civilă, dar şi ținând cont de pregătirea profesională, de nivelul studiilor sau de repartiția teritorială.

O caracteristică aparte urmărită în ceea ce priveşte analiza şomajului este durata acestuia. Din acest punct de vedere, se identifică un şomaj de scurtă durată (sub un an) şi un şomaj de lungă durată (pe o perioadă mai mare de un an).

Şomerii, a doua componentă a populației active, reprezintă o categorie economică a cărei definire a suscitat numeroase abordări.

În statistica românească, **efectivul şomerilor** se determină în două variante:

Scanned with OKEN Scanner

Şomerii înregistraţi sunt persoanele care au declarat că în perioada de referinţă erau înscrise la Oficiile forţei de muncă şi şomaj, indiferent dacă primeau sau nu alocaţie de sprijin, ajutor de şomaj, sau alte forme de protecţie socială. Şomerii în sens B.I.M. sunt persoanele de 15 ani şi peste care în decursul perioadei de referinţă îndeplinesc simultan următoarele condiţii:

- nu au un loc de muncă şi nu desfăşoară o activitate în scopul obţinerii unor venituri;

- sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni diferite metode pentru a-l găsi: înscrierea la Oficiul de forţă de muncă şi şomaj sau la agenţii particulare de plasare, demersuri pentru a începe o activitate pe cont propriu, publicarea de anunţuri sau răspunsuri la anunţuri, apel la rude, prieteni, sindicate etc;

- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele 15 zile, dacă s-ar găsi imediat un
loc de muncă; Sunt incluse, de asemenea:

-persoanele fără loc de muncă, disponibile să lucreze, care aşteaptă să fie rechemate la lucru sau care au găsit un loc de muncă şi urmează să înceapă lucrul la o dată ulterioară perioadei de referinţă;

- persoanele care în mod obişnuit fac parte din populaţia inactivă (elevi, studenţi, pensionari), dar care au declarat că sunt în căutarea unui loc de muncă şi sunt disponibile să înceapă lucrul.

Indicatorul relativ prin care se apreciază intensitatea şomajului este unul din cei mai importanţi indicatori macroeconomici: **rata şomajului**. Aceasta se determină prin raportarea numărului total de şomeri la populaţia activă şi se exprimă în procente. Nivelul ratei şomajului şi evoluţia acesteia reprezintă unul din barometrii în funcţie de care se iau anumite măsuri de protecţie socială sau decizii de politică economică.

Scanned with OKEN Scanner

Ca relație generală de calcul, rata șomajului se determină prin raportarea unui indicator care exprimă șomajul (numărul de șomeri-NS) și un alt indicator care măsoară populația de referință, populația activă (Pa):

$$R_s = NS/Pa \times 100$$

Concret, acest indicator se poate determina în modalități variate. Relațiile de calcul pot să difere în practică, în funcție de legislația națională sau de informațiile disponibile. Diferențele care apar sunt determinate de elemente cum sunt: -Termenii de raportare și se referă la numitorul raportului care poate fi populația activă sau, de exemplu, populația în limitele vârstei de muncă. -Conținutul indicatorilor primari luați în calcul; -Sursele de colectare a informațiilor; -Metodologia de calcul.

Informațiile cele mai precise privind rata șomajului sunt obținute cu prilejul recensămintelor. Recensămintele și anchetele prin sondaj sunt surse de date foarte costisitoare, care, la nivelul țării noastre nu pot fi realizate cu o periodicitate corespunzătoare (lunară) pentru asigurarea cu informații necesare. Se recurge, prin urmare la surse de date administrative, afectate însă de legislația în vigoare.

În statistica internațională se utilizează următoarele rate de șomaj:

Rata globală standardizată BIM, care se calculează ca raport între numărul șomerilor în sens BIM și populația activă totală; are cea mai mare sferă de cuprindere, fiind cea mai utilizată în comparațiile internaționale;

Rata globală standardizată CEE care este raportul dintre numărul de șomeri și populația activă civilă;

Rata globală standardizată OECD care se determină ca raport între numărul de șomeri și populația activă totală.

Rata parțială de șomaj se referă la o anumită categorie de forță de muncă sau la o anumită regiune geografică sau administrativă, se determină ca raport între

Scanned with OKEN Scanner

numărul de şomeri proveniţi din categoria respectivă şi populaţia activă din categoria respectivă.

Rata integrală (compusă) de şomaj şi subocupare vizibilă se calculează ca raport între timpul de muncă disponibil neutilizat corespunzător al persoanelor în şomaj şi a celor aflate în stare de subocupare vizibilă (persoane care au un loc de muncă dar care lucrează involuntar în timp parţial) şi timpul de muncă total disponibil sau timpul de muncă utilizat. Aceasta măsoară de fapt şomajul potenţial, calculul acesteia impunându-se în special în cazul ţărilor în care subocuparea vizibilă are dimensiuni apreciabile. România face parte din categoria acestor ţări.

În contextul implicaţiilor economice majore pe care le are şomajul, a legăturilor acestuia cu inflaţia, se vorbeşte despre o rată naturală a şomajului.

Modalităţi de calcul a indicatorilor şomajului

Indicatorii statistici prin care se apreciază şomajul se determină în practică prin anumite metode statistice, folosind surse de date specifice.

În general, în statistica Naţiunilor Unite, se identifică patru surse mari de informaţii, care au la bază metode şi procedee particulare, cum ar fi sondajele statistice sau culegerea datelor de la diverse instituţii publice. Aceste surse de date au anumite coduri, specificate pentru fiecare ţară.

Prima sursă (ce are codul BA) o constituie anchetele prin sondarea forţei de muncă. A doua sursă (E) o constituie estimările oficiale. Aceste date statistice sunt estimări oficiale oferite de diverse instituţii naţionale şi, de regulă, se bazează pe informaţii combinate, rezultate din una sau mai multe surse. A treia sursă (FA) este reprezentată de statisticile asigurărilor sociale. Aceste statistici sunt derivate din înregistrările, acolo unde există, a celor înscrişi în sistemul asigurărilor sociale. A patra sursă (NA) o reprezintă statisticile oficiilor forţei de muncă. Acestea se referă în general, la numărul persoanelor care caută de lucru, înregistrate la oficiile forţei de muncă. Persoanelor fără loc de muncă se pot adăuga cele aflate în grevă,

Scanned with OKEN Scanner

temporar bolnave sau incapabile de muncă. Unii din cei înregistrați sunt deja angajați și caută un loc de muncă suplimentar sau schimbarea locului de muncă.

În țările dezvoltate, ca Japonia, Suedia, Franța sau Statele Unite, procedeul principal de obținere a datelor statistice privind șomajul îl constituie anchetele prin sondaj.

În S.U.A., de exemplu, în fiecare lună, Biroul de Statistică a Muncii din cadrul Departamentului de Muncă al Statelor Unite calculează și publică numărul șomerilor, al populației ocupate și al celor din afara forței de muncă. Pentru aceasta se realizează un sondaj având ca perioadă de referință săptămâna care conține ziua a douăsprezecea din fiecare lună. Se alege aleator un eșantion reprezentativ de 59.500 gospodării, din 729 localități diferite, astfel în cât să se asigure reprezentativitate din punct de vedere al repartiției geografice și demografice a populației. Intervievatori special pregătiți adresează aceleași întrebări fiecărei persoane din eșantion, în urma cărora se identifică statutul acesteia: angajat, șomer sau în afara forței de muncă. Criteriile în funcție de care se încadrează persoanele în aceste categorii respectă cu strictețe recomandările Biroului Internațional al Muncii.

În România, numărul de șomeri se determină prin mai multe metode: recensământ, ancheta prin sondaj, prelucrarea datelor oferite de instituții guvernamentale, ca Ministerul Muncii. În afara recensămintelor, efectivul șomerilor și rata șomajului se determină și prin alte metode statistice aplicate de către Institutul Național de Statistică (I.N.S.) și Ministerul Muncii și Solidarității Sociale (M.M.S.S.).

Rata șomajului se determină prin raportarea numărului total de șomeri înregistrați la populația activă civilă.

Pentru calculul acestor indicatori, a căror publicare se face în mass-media, în buletinele statistice lunare sau în anuare, se agregă datele culese la nivelul

Scanned with OKEN Scanner

Oficiilor judeţene ale forţei de muncă şi şomajului.

Tipologia şomajului

O primă delimitare a şomajului este aceea în şomaj voluntar şi şomaj involuntar. Şomajul voluntar există atunci când muncitorii refuză oportunităţile de a se angaja în anumite slujbe, la salariile existente pe piaţă. Şomajul involuntar există atunci când în economie sunt insuficiente locuri de muncă, la salariile existente. Procentul şomerilor care sunt neangajaţi voluntar este cunoscut, potrivit unor definiţii, ca fiind rata naturală a şomajului[14].

Separarea şomajului în voluntar şi involuntar este una din controversele majore din teoria economică. Economiştii keynesieni au afirmat că cea mai mare parte a şomajului din timpul crizelor economice din anii '30 şi '80 s-au datorat deficitului cererii, fiind deci, de natură involuntară. Pe de altă parte, economiştii clasici ai teoriei aşteptărilor raţionale pleacă de la premisa că piaţa muncii ajustează imediat creşterile şomajului, prin scăderea salariilor. Din punctul lor de vedere, în anii '30 erau locuri de muncă suficiente, dar muncitorii au refuzat să le ia. Tot şomajul din timpul crizelor economice era voluntar, menţinându-se la rata sa naturală.

Cel mai frecvent sistem de clasificare are la bază împărţirea şomajului pe cauze în următoarele mari tipuri: şomaj friţional, structural, în timp ce după raportul cerere-ofertă, se identifică şomajul sezonier şi ciclic. S-a încercat şi o grupare a acestor tipuri de şomaj în funcţie de caracterul lor voluntar sau involuntar: şomajul ciclic este considerat involuntar, în timp ce toate celelalte tipuri sunt considerate şomaj voluntar.

În cele ce urmează, se va face o abordare a acestor tipuri de şomaj din punct de vedere al funcţionării şi locului lor pe piaţa muncii.

În funcţie de natura şi cauzele şomajului:

---

[14] Anderton, Alain - Economics, Causeway Press Limited, Ormskirk, Lancs, 1991

Scanned with OKEN Scanner

1 **Şomaj conjunctural**, generat de reducerea volumului activităţii economice a întreprinderilor ca urmare a deteriorării conjuncturii economice interne şi/sau internaţionale, a variaţiilor conjuncturale ale cererii şi ofertei de bunuri şi servicii, care provoacă o reducere a necesarului de forţă de muncă.

2 **Şomajul friţional** se circumscrie perioadei necesare în mod normal pentru a găsi un alt loc de muncă. Este probabil cea mai răspândită formă de şomaj care poate apare chiar şi în condiţia ocupării depline a forţei de muncă.

Şomajul friţional apare deoarece piaţa muncii este inerent dinamică, datorită imperfecţiunii fluxului de informaţii şi deoarece trebuie să treacă un timp până când şomerii şi firmele ce oferă slujbe vacante să se găsească unii pe alţii. Chiar dacă dimensiunea forţei de muncă ar fi constantă, în fiecare perioadă sunt noi intrări pe piaţa muncii, în timp ce alţi angajaţi sau şomeri părăsesc forţa de muncă. Unii oameni îşi vor părăsi locul de muncă în căutarea altuia, mai bun. Mai mult decât atât, fluctuaţiile aleatoare ale cererii de bunuri şi servicii la nivelul firmelor determină unele firme să facă concedieri de personal, în timp ce altele fac noi angajări. Deoarece informaţiile despre caracteristicile celor care caută de lucru şi natura locurilor de muncă vacante nu pot fi cunoscute instantaneu, este necesar să treacă un timp până la satisfacerea cererilor potenţialilor patroni şi ale muncitorilor care caută de lucru. Prin urmare, chiar dacă la nivel agregat cererea şi oferta de forţă de muncă sunt egale, şomajul friţional există.

Presupunem că o piaţă a muncii este în echilibru în sensul că, la un salariu mediu, cantitatea de muncă oferită egalează cantitatea de muncă cerută. Se vor nota cu D0 cererea de muncă, S0 oferta de muncă, w0 salariul mediu pe piaţă şi E0 numărul de angajaţi.

Scanned with OKEN Scanner

Chiar şi pe o piaţă în echilibru, sau în situaţia de ocupare totală a forţei de muncă, va exista întotdeauna un număr de şomeri care se află între două locuri de muncă, şi care alcătuiesc şomajul friţional.

Nivelul şomajului friţional într-o economie este determinat de fluxurile existente la nivelul forţei de muncă şi de viteza cu care şomerii îşi găsesc de lucru. Această viteză depinde de instituţiile economice existente şi de modul în care aceste instituţii acţionează pe piaţa muncii. De exemplu, o creştere a alocaţiilor de şomaj va determina creşterea timpului necesar pentru ca şomerii să-şi găsească de lucru.

3. Şomajul structural (şomaj de neadaptare) este consecinţa unui dezechilibru între structurile ocupaţional-profesionale, teritoriale, demografice ale ofertei fortei de muncă şi ale cererii. Aceste neconcordanţe pot apare datorita: structurii sectoriale şi teritoriale a economiei, progresului tehnologic, structurii sistemului educaţional etc.

În perioadele de restructurări esenţiale ale unei economii, cum sunt cele ale tranziţiei de la economia centralizată la economia de piaţă, şomajul structural reprezintă principala formă de şomaj.

Şomajul structural apare atunci când schimbări importante în cererea de muncă determină o nepotrivire între calităţile şi competenţele profesionale ale muncitorilor, cerute şi oferite pe piaţa muncii. Dacă salariile ar fi complet flexibile şi costurile mobilităţii geografice şi ocupaţionale ar fi reduse, atunci acest tip de şomaj ar fi rapid eliminat de ajustările pieţei. În practică, aceste condiţii nu sunt întotdeauna îndeplinite, iar şomajul structural poate apare ca o problemă foarte serioasă.

Într-un mod asemănător se pot analiza şi dezechilibrele geografice în căutarea forţei de muncă. În aceste situaţii se identifică un şomaj regional.

Şomajul structural apare datorită schimbărilor esenţiale ale cererii de

Scanned with OKEN Scanner

muncă, vis-a-vis de salariile rigide şi costurile ridicate ale mobilităţii ocupaţionale şi geografice. Şomerii incluşi în şomajul structural au o mai mică probabilitate de a trece de la statutul de şomer la cel de angajat. Orice măsuri de politică socială îndreptate spre creşterea acestei probabilităţi, au drept scop diminuarea şomajului structural. Exemple de asemenea politici sunt cele de subvenţionare a instruirii şomerilor, de îmbunătăţire a informaţiilor despre condiţiile locurilor de muncă şi de reducere a costurilor migrării interne.

Şomajul structural a fost atribuit, după cum s-a putut constata, diferenţelor dintre cererea şi oferta de forţă de muncă în condiţiile costurilor ridicate de ajustare a ofertei la necesităţile pieţei. Teorii economice dintre cele mai recente afirmă că cel puţin un segment al şomajului poate fi atribuit comportamentului producătorilor de maximizare a profitului. Concret, s-a demonstrat că şomajul structural poate apare şi dacă anumiţi producători plătesc salarii mai mari decât salariul considerat eficient pentru a creşte productivitatea şi/sau reduce deplasările de personal. Decizia voluntară a acestor producători este cea care menţine salariul la un nivel ridicat, şi acesta nu va fi coborât nici dacă alţi muncitori de pe piaţa muncii (şomeri) îşi oferă serviciile la un salariu mai mic.

Angajaţii cu salarii mici îşi vor dori să lucreze în firmele cu salarii mari şi, atâta timp cât există posibilitatea unor slujbe vacante pe viitor, ei se vor "ataşa" sectorului cu salarii mari, preferând să aştepte apariţia unui loc liber. Prin urmare, datorită acestui comportament, apare un şomaj de aşteptare.

În funcţie de raportul cerere-ofertă pe diverse pieţe şi de impactul acestora asupra pieţei muncii, teoria economică a pus în evidenţă două forme de şomaj:

1 **Şomajul clasic,** ca urmare a reţinerii întreprinzătorilor de a produce o cantitate mai mare de bunuri şi servicii. Chiar dacă există cerere efectivă, întreprinzătorii nu sunt interesaţi în lărgirea capacităţilor de producţie şi în

Scanned with OKEN Scanner

angajarea de forță suplimentară de producție deoarece firmele fie sunt în pierdere de competitivitate – ca urmare a costurilor de producție mai mari -, fie că nu-și asumă noi riscuri; acest tip este numit și șomaj prin eficiență a producției.[15]

2 **Șomajul ciclic** sau șomaj prin insuficiența cererii, care apare atunci când cererea de bunuri și servicii din toate sectoarele economiei (economia reală, sectorul menaje sau restul lumii) este mai mică decât oferta. Consecința este o ofertă de forță de muncă mai mare decât cererea.

Șomajul friciional sau cel structural pot apare chiar dacă, la nivel agregat, cererea totală de muncă egalează oferta. Șomajul ciclic este asociat cu fluctuațiile în ciclul afacerilor și apare atunci când o scădere a cererii agregate pe piața bunurilor și serviciilor determină o scădere a cererii agregate de forță de muncă, simultan cu inflexibilitatea salariilor reale. Acest tip de șomaj este cunoscut în literatura economică și sub numele de "șomaj keynesian", după numele celui care l-a identificat și analizat.

O reacție adecvată a guvernului la șomajul ciclic este să impună politici economice de creștere a cererii agregate, crescând cheltuielile guvernamentale, reducând taxele și impozitele și crescând rata de creștere a ofertei de bani. Alte măsuri de politică economică se referă la elaborarea unor programe concrete concentrate asupra șomajului, incluzând credite temporare pentru dezvoltarea unor programe antișomaj de către firme private sau sectorul public.

3. Șomajul sezonier este similar celui ciclic, în sensul că este determinat de fluctuațiile cererii de forță de muncă. În acest caz, fluctuațiile cererii de muncă pot fi anticipate și urmează un model sistematic de-a lungul anului. De exemplu, cererea de muncă în agricultură sau construcții scade în lunile de iarnă.

---

[15] Salais, R. – L'emploi et le chomage, Enciclopedie Francaise, Ed. Economica, Paris, 1990, pag. 23

Scanned with OKEN Scanner

Întrebarea care se pune şi în acest caz este de ce firmele reacţionează la variaţiile sezoniere ale cererii de muncă prin disponibilizarea personalului şi nu prin reducerea salariului sau timpului de lucru. De asemenea, se poate pune întrebarea de ce muncitorii acceptă locuri de muncă în sectoare cu caracter sezonier. Răspunsul ar fi că pentru unii muncitori, existenţa ajutorului de şomaj pe perioada cât nu lucrează şi posibilitatea de a fi reangajaţi ulterior echivalează cu un concediu plătit. Pentru a atrage muncitorii în asemenea sectoare, firmele vor trebui să plătească muncitorilor salarii mai mari, care să compenseze faptul că nu vor lucra o perioadă de timp.

În economiile contemporane nu există forme pure de şomaj. Diferitele forme de şomaj coexistă, se întrepătrund şi se susţin reciproc.

Rata naturală a şomajului

Rata naturală a şomajului corespunde funcţionării normale a pieţei muncii şi este asociată cu ocuparea totală a forţei de muncă. Şomajul poate fi considerat excesiv, în orice ţară, dacă depăşeşte nivelul său natural.

Definirea ratei naturale a şomajului este destul de dificilă, dar există câteva abordări în acest sens. În continuare vom face o succintă sinteză a definiţiilor date în teoria economică ratei naturale a şomajului.

Unii economişti definesc rata naturală a şomajului ca fiind rata la care atât salariile cât şi inflaţia sunt fie stabile, fie la nivele acceptabile. După alţi autori rata naturală a şomajului este rata şomajului pentru care locurile vacante de muncă sunt egale cu numărul de şomeri. O altă definiţie afirmă că rata naturală a şomajului este nivelul şomajului la care orice creştere în cererea agregată nu determină reducerea şomajului. Potrivit unei variante a acestei ultime definiţii rata naturală a şomajului este rata la care toţi şomerii sunt voluntari, adică există doar şomaj ciclic şi, eventual, sezonier. În cele din urmă, o recentă definiţie dată de James Tobin afirmă că rata naturală este rata şomajului la care nivelul acestuia este neschimbat şi atât

Scanned with OKEN Scanner

fluctuațiile existente la nivelul masei de șomeri cât și durata șomajului sunt normale.

Toate aceste definiții încearcă să sintetizeze într-un mod specific conceptul mai general al "ocupării totale" a forței de muncă.

Dacă presupunem că șomajul fricțional și sezonier există chiar și atunci când piața forței de muncă este în echilibru este evident că rata naturală a șomajului este afectată de factori ca: mișcarea voluntară a angajaților, mișcările în și în afara forței de muncă, durata de timp în care șomerii își găsesc slujbe acceptabile. Acești ultimi factori variază mult în cadrul grupurilor demografice, astfel încât rata naturală a șomajului este puternic afectată de compoziția demografică a forței de muncă.

Atunci când o economie este în echilibru pe termen lung, șomajul va fi la rata sa naturală. Din moment ce rata naturală a șomajului este un concept teoretic, ea nu poate fi direct observată, și, prin urmare, trebuie estimată.

Economiștii au două modalități diferite pentru a estima rata naturală a șomajului. În primul rând ei determină o ecuație prin care corelează șomajul agregat de rata inflației. Conceptual, rata naturală a șomajului este prezentă atunci când rata șomajului nu crește și nici nu scade. Astfel, atunci când inflația este constantă, ecuația ce stabilește legătura între rata inflației și șomaj furnizează un estimator pentru rata naturală a șomajului.

A doua metodă de estimare a ratei naturale a șomajului se bazează pe datele istorice legate de rata șomajului de-a lungul unor perioade mari de timp. Aceste date sunt diferite în funcție de grupurile demografice. Se estimează ratele șomajului pentru aceste grupuri demografice și apoi se agregă aceste estimări.

Rata naturală a șomajului este analizată și din perspectiva legăturii șomajului cu inflația: atunci când rata inflației este stabilă, constantă, se vorbește de rata naturală a șomajului, numită și NAIRU("Non Accelerating Inflation Rate

Scanned with OKEN Scanner

of Unemployment").

Robert Eisner[16] a analizat seriile inflației și șomajului de după 1960 și a descoperit că legătura între șomaj și inflație este asimetrică în următorul sens: ratele șomajului mai mici decât rata naturală a șomajului (NAIRU) nu erau asociate cu inflația accelerată, în timp ce ratele șomajului mai mari decât rata naturală a șomajului erau asociate cu inflația descrescătoare.

Aceste rezultate implică următoarea concluzie, aparent paradoxală: rata naturală a șomajului poate fi și un rezultat al măsurilor de politică economică și nu numai o cauză a acestora.

Economistul american N. Gregory Mankiw, profesor la Harvard University, definește rata naturală a șomajului ca fiind rata medie a șomajului în jurul căreia se manifestă fluctuațiile economice[6]. El calculează acest indicator ca o medie a ratelor anuale ale șomajului pe o perioadă de 10 ani anteriori și 10 ani ulteriori momentului (anului) pentru care se face analiza. Utilizând acest mod de calcul, el a determinat o rată naturală a șomajului pentru economia americană cu valori între 4% și 7%, pe o perioadă de 45 de ani între 1945-1990.

9.1. Șomajul și inflația

După cum se știe, în deceniile postbelice, ***inflația*** devenise o caracteristică curentă a ciclurilor economiei capitaliste. Mai mult, după anii ' 70 s-a accentuat procesul *de creștere generalizată a prețurilor* (de unde și fenomenul inflaționist), ca și cel *de sporire a ratei șomajului*.

Din căutările teoreticienilor fenomenului economic ai acelei perioade pentru găsirea de soluții eficiente de combatere a inflației, dar și a șomajului, s-a desprins și modelul teoretic, de a doua etapă, enunțat de economistul englez Alban

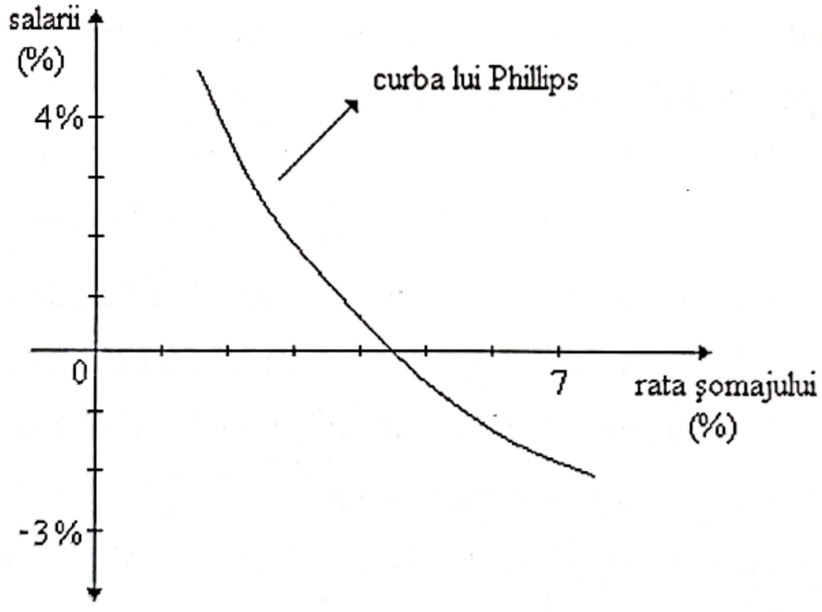
[16] Eisner, Robert - A New view of the NAIRU, Department of Economics, Northwestwen University, 1996

Scanned with OKEN Scanner

William Housego Phillips (1914-1975). Prin el s-a pus în evidență relația dintre **inflație și șomaj**, conform căreia cele două mărimi s-ar fi găsit în ***relație de inversă proporționalitate***. Ca urmare, pentru diminuarea creșterilor de preț trebuiau să fie utilizate politici deflaționiste, de reducere a creșterii economice.

Am spus model teoretic de etapa a doua, deoarece a fost construit în anul 1962, în continuarea studiului de bază al lui A. W. Phillips, publicat în anul 1958, în revista „Economica" și în care construise un model al relațiilor dintre **șomaj** și **nivelul salariilor**. Acest studiu, de mare amploare, ce a vizat o perioadă lungă de timp supusă analizei (1861 - 1957), l-a condus pe profesorul Phillips la afirmația că, în Marea Britanie **rata șomajului varia invers proporțional cu rata salariului**. Toate aceste relații și postulate enunțate s-au concretizat grafic în ceea ce literatura de specialitate numește ***curba Phillips***.

a) *Curba teoretică* relevată în anul 1958, ce privea relația dintre rata șomajului și cea a salariului, se prezintă sub următoarea formă:



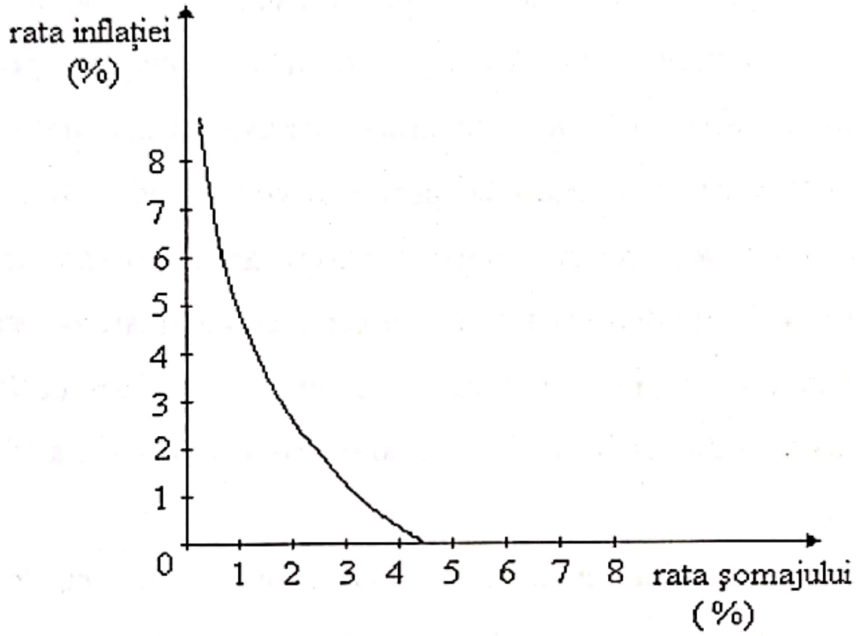
Grafic nr.4, Sursa: prelucrare după Al. Taşnadi, Cl. Doltu , *Monetarismul*, Ed. Economică, Bucureşti, 1996, p. 143

Interpretarea graficului se poate rezuma astfel: cu cât rata șomajului este mai mare, deplasându-se spre dreapta pe abscisă, cu atât creșterea salariului este

Scanned with OKEN Scanner

mai nesemnificativă, putând ajunge chiar la o descreştere a acestuia (cu semnul „-"). În acelaşi timp, o rată a şomajului suficient de ridicată poate antrena o scădere a preţurilor, dacă productivitatea muncii nu înregistrează tendinţe de scădere.

b) *Pentru relaţia dintre rata şomajului şi rata inflaţiei*, ***curba normală a lui Phillips*** are forma:



Grafic nr.5, Sursa: G. Abraham-Frois, *Economie politică,* Ed. Humanitas, Bucureşti, 1994, p 440

Studiile empirice ale lui Philips scoteau în evidenţă următorul fapt: dacă se dorea ca o creştere a ratei salariilor să nu conducă la inflaţie, atunci această creştere trebuia menţinută de aceeaşi parte a creşterii productivităţii muncii; pe de altă parte, considerarea unei rate scăzute a şomajului putea realiza frânarea inflaţiei, iar în continuare cu o rată scăzută a inflaţiei se putea obţine restrângerea şomajului. În aceste condiţii, statul era pus în postura alegerii între cele mai convenabile rate ale şomajului şi ale inflaţiei, ca de exemplu 4,5 % rată a şomajului şi nici un fel de inflaţie, sau 1 % rată a şomajului şi 8 % inflaţia (situaţie prezentată pe grafic).

Scanned with OKEN Scanner

Din analiza evoluției elementelor relaționate în modelul său, pe parcursul unei perioade îndelungate, A. W. Phillips a ajuns la concluzia că o ***rată a șomajului de 4,5 % era susceptibilă de a asigura echilibrul cu rata salariilor.***

Dacă, *pe termen scurt*, legătura de inversă proporționalitate între **șomaj** și **inflație** se confirmă, după un anumit interval de timp, șomajul revine la cote ridicate. Cum se explică fenomenul? Pentru un oarecare ecart temporal, salariații nu realizează *scăderea puterii lor de cumpărare*, datorată *creșterii prețurilor*. Este vorba de scăderea *salariului real*, coroborată cu creșterea activității productive a firmelor ce procedează la angajări de personal, conducând, astfel, la *creșterea gradului de ocupare al forței de muncă*. Însă, creșterea generalizată a prețurilor conduce la reacții din partea salariaților; ei cer mărirea salariilor reale, lucru ce implică creșterea costului muncii, a costurilor în general, ceea ce îl forțează pe întreprinzător să facă disponibilizări de personal; șomajul revine, astfel, la cote tot mai înalte.

Susținătorii politicilor economice de natură keynesiană vor proceda la *incitarea din nou a cererii* și atâta timp cât evoluția inflației nu va fi anticipată, vom avea creștere economică și scăderea fenomenului șomajului. Dar, în momentul conștientizării reducerii puterii de cumpărare, presiunea salarială se face simțită, costurile totale se măresc și, logic, șomajul va spori; asistăm la derularea **spiralei inflaționiste** (proces reluat în permanență, dar de la nivele noi, superioare).

Economiștii postkeynesiști au introdus în analizele lor relațiile directe din ***curba Phillips*** ce permiteau o mediere a cuplului *șomaj – inflație*, iar utilizarea în continuare a ***curbei Phillips*** cu modificările ulterioare, *s-a constituit într-o completare a modelului IS – LM.*

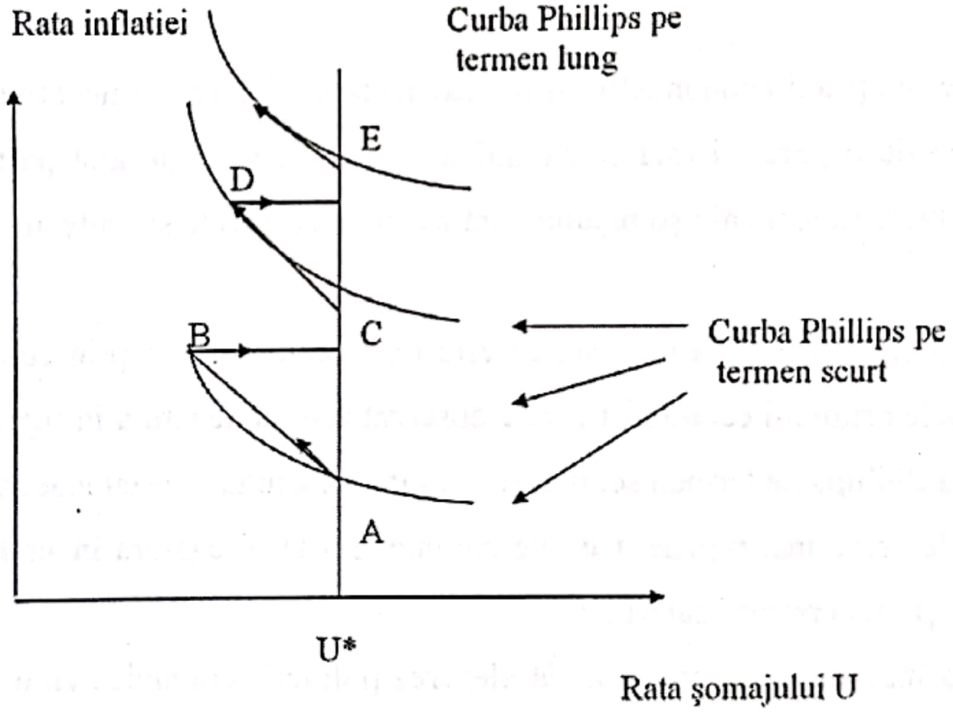
Cu toate acestea, mari economiști ai celei de-a doua jumătăți a secolului trecut, unul dintre ei fiind Milton Friedman, au criticat ***curba Phillips***, considerând-

Scanned with OKEN Scanner

o ineficientă. Aceştia o considerau doar o iluzie optică reclamând necesitatea unei distincţii clare între *politicile pe termen scurt* (ce permit existenţa legăturii inverse între *şomaj* şi *inflaţie*) şi *politicile pe termen lung*.

Plecând de la premisa că *rata naturală a şomajului* nu poate fi nulă, Friedman, consideră că, intervenţia statului, prin politica de relansare, conduce temporar la scăderea ratei şomajului sub cea naturală. În acelaşi timp, pe de altă parte, se crează presiuni inflaţioniste, deoarece salariaţii, nepercepând corect scăderea salariului real, vor face intervenţii pentru creşterea acestuia.

Iată cum s-ar prezenta, în viziunea lui Milton Friedman, ***curba Phillips***, atât pe termen scurt, cât şi lung[17] :



Grafic nr.6, Sursa: G. Abraham-Frois, *Economie politică,* Ed. Humanitas, Bucureşti, 1994, p. 446

unde, U*- rata naturală a şomajului.

[17] Abraham-Frois Gilbert, *Economia politică*, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1994, p. 446

Scanned with OKEN Scanner

Pentru economistul american există mai multe ***curbe Phillips*** *pe termen scurt* şi care certifică relaţia de înlocuire între *şomaj* şi *inflaţie*; *pe termen lung*, reprezentarea grafică a curbei fiind o perpendiculară pe axa absciselor la nivelul ratei naturale a şomajului, rata şomajului inferioară celei naturale nu se poate menţine decât cu preţul unei inflaţii în continuă accelerație.

Ţinând cont că şomajul afectează *numai o parte* din populaţia unei ţări, pe când inflaţia *este un dezechilibru structural al întregii economii*, cu efecte negative, resimţite de *întreaga* populaţie, pentru asigurarea stabilităţii macroeconomice şi funcţionarea normală a mecanismului economic, accentul trebuie pus pe „răul" cel mai mic. În acest context, **şomajul** este cel ce trebuie „sacrificat".

De mulţi ani economiştii afirmă existenţa unei corelaţii negative între rata inflaţiei pe de o parte şi rata şomajului din economie, pe de altă parte. Cu alte cuvinte, nivele ridicate ale şomajului sunt asociate cu nivele scăzute ale inflaţiei şi invers.

Relaţia dintre inflaţie şi şomaj este reprezentată grafic prin curba Philips, după numele primului economist care a observat această legătură în figurile de mai sus. Curba Phillips pe termen scurt arată că rata şomajului este cu atât mai mică cu cât salariile cresc mai repede. Cu alte cuvinte, există o legătură inversă între rata şomajului şi rata creşterii salariilor.

La început părea convenabilă alegerea politicii economice ca o alternativă între nivelul inflaţiei şi nivelul şomajului. Guvernul putea alege diverse combinaţii inflaţie-şomaj astfel încât să ducă la bun sfârşit politica economică dorită. În condiţiile anticipării preţurilor, curba Phillips nu mai permite această alegere.

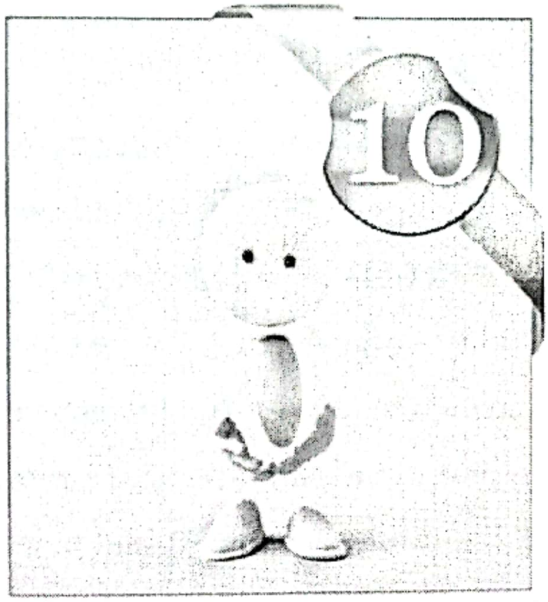
Chiar dacă în primele perioade anticipările nu vor fi corecte, adică rpa < rp, teoria aşteptărilor raţionale arată faptul că agenţii economici învaţă din propriile

Scanned with OKEN Scanner

greşeli şi după o anumită perioadă anticipările vor deveni corecte. Aceasta va conduce la înclinarea tot mai accentuată a curbei Phillips, până devine verticală, adică rata inflației nu va mai depinde de rata şomajului, ci evoluează independent.

Astfel, în problema inflației determinantă este credibilitatea guvernului, care prin măsurile şi anunțurile efectuate influențează comportamentul agenților economici. Atâta timp cât guvernul este credibil, agenții economici îşi formează anticipările plecând de la anunțurile acestuia, şi de aici posibilitatea de a concepe politici de creştere economică viabile. În schimb dacă agenții economici observă că acțiunile guvernului nu corespund realității, atunci aşteptările acestora se adaptează realității şi nu anunțurilor, şi de aici imposibilitatea guvernului de a implementa politici credibile de dezvoltare economică.

Scanned with OKEN Scanner



CAPITOLUL 10
INFLAȚIA

10.1 Inflația - permanență a vieții economice

Procesele inflaționiste reprezintă realități preocupante pentru toate categoriile de agenți economici, fiind o componentă a vieții cotidiene și a funcționării economiilor contemporane.

La nivelul percepției, ca fenomen economic, inflația este receptată ca o creștere generalizată (și de durată) a prețurilor și de reducere a puterii de cumpărare a unității monetare.

Chiar dacă prețurile nu cresc la absolut toate sortimentele și categoriile de bunuri, totuși procesul este prezent la marea majoritate a acestora: bunuri de consum și de capital, salarii, prețuri ale activelor financiare și monetare, prețul banilor etc. Sunt și unele creșteri de prețuri care nu sunt expresia inflației: dacă crește calitatea intrinsecă a unor bunuri economice marfare pe care cumpărătorii o percep; intervin șocuri vremelnice asupra cererii și/sau ofertei agregate; apare un accident de aprovizionare pe o piață sau câteva etc. prețurile cresc, iar apoi revin la nivelul anterior etc. Inflația s-a manifestat mai intens sau intermitent din cele mai vechi timpuri; după cel de-al Doilea Război Mondial, inflația a devenit o

Scanned with OKEN Scanner

realitate persistentă, durabilă, dar de intensitate diferită, în toate economiile: rebelă în economiile slab dezvoltate şi în cele aflate în tranziţie de la sistemul de conducere planificat-centralizată la cel de economie cu piaţă concurenţială, lentă, aflată sub control, în economiile capitaliste dezvoltate.

Inflaţia este un dezechilibru macroeconomic monetaro-marfar, un fenomen economic care a însoţit cea mai mare parte a istoriei omenirii: ea a avut o evoluţie modestă atâta timp cât a funcţionat sistemul monetar aur (practic, secolul al XVIII-lea- jumătatea secolului al XX-lea). După cel de-al Doilea Război Mondial, inflaţia a fost continuă, permanentă şi de durată, fără perioade deflaţioniste[18]. Banii contemporani, bani simbol, sunt mai uşor de multiplicat decât banii care-şi aveau suportul material într-o cantitate determinată de metal preţios sau în bunurile marfare supuse tranzacţiilor pe piaţă.

Ca regulă, în ţările dezvoltate preţurile cresc rapid în perioadele de expansiune economică şi îşi diminuează ritmul în cursul recesiunilor sau stagnării creşterii economice.

În România, potenţialul inflaţionist s-a acumulat treptat în anii economiei de comandă, dar el a „explodat" odată cu trecerea la liberalizarea preţurilor din 1990. Este de menţionat că la potenţialul „moştenit" de la economia de comandă, inflaţia galopantă din România a fost alimentată atât de procesele de autoîntreţinere care o generează cât şi de modul în care a fost proiectată şi promovată Reforma economică într-un context economic internaţional nefavorabil.

---

[18] *Deflaţia* este procesul de scădere generalizată a preţurilor; dezinflaţia înseamnă reducerea ritmului de creştere a preţurilor.

Scanned with OKEN Scanner

10.2. Teorii şi tipologii ale inflaţiei

10.2.1 Teoria clasica a inflaţiei

Nivelul general al preţurilor din economie poate fi interpretat în două moduri:

1. Preţul unui coş de bunuri şi servicii – atunci când nivelul preţurilor creşte, oamenii trebuie să plătească mai mult pentru bunurile şi serviciile cumpărate;

2. Nivelul preţurilor ca valoare a banilor o creştere a nivelului preţurilor înseamnă o valoare mai mică a banilor, deoarece cu un ron se pot cumpăra cantităţi mai mici de bunuri şi servicii.

Dacă IPC şi deflatorul PIB măsoară nivelul preţurilor (P), atunci P măsoară numărul de ron necesar pentru cumpărarea unui coş de bunuri şi servicii (preţul bunurilor măsurat în expresie monetară).

Cantitatea de bunuri şi servicii care poate fi cumpărată cu 1 ron este egală cu 1/P (valoarea banilor exprimată în termeni de bunuri şi servicii). Când nivelul preţurilor creşte, valoarea banilor scade.

Oferta de bani, cererea de bani şi echilibrul monetar

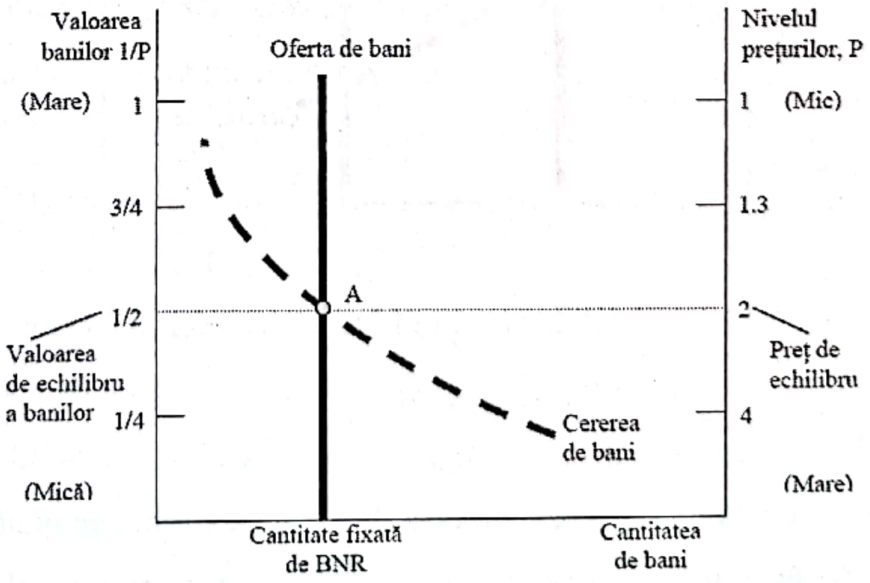


Fig. 10.1 Oferta de bani, cererea de bani şi preţul de echilibru

Scanned with OKEN Scanner

Pe axa orizontală este reprezentată cantitatea de bani. Pe axa verticală din partea stângă este reprezentată valoarea banilor, iar pe axa verticală din partea dreaptă este reprezentat nivelul prețurilor. Curba ofertei de bani este verticală, deoarece cantitatea de bani este fixată de către BNR. Curba cererii de bani are o înclinație negativă deoarece oamenii doresc să dețină cantități mai mari de bani atunci când fiecare ron cumpără o cantitate mai mică de bunuri și servicii. În punctul de echilibru (punctul A), valoarea banilor și nivelul prețurilor s-au ajustat pentru a echilibra cantitatea de bani oferită cu cantitatea de bani cerută.

Efectul unei creșteri a ofertei de bani

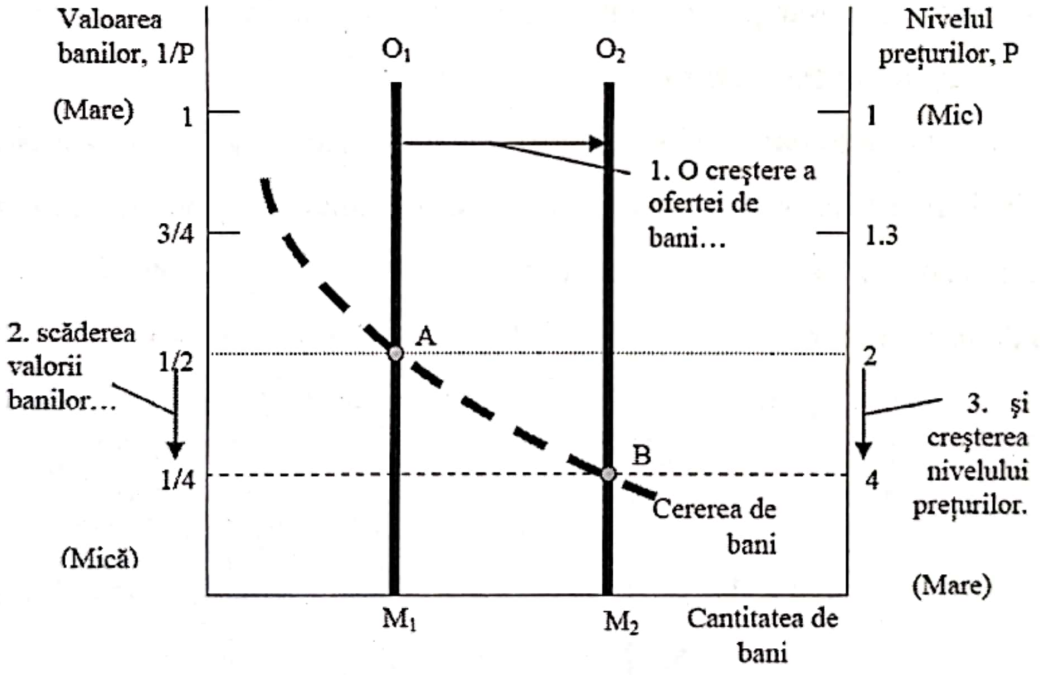


Fig. 10.2 Procesul de ajustare la creșterea ofertei de bani

Când BNR crește oferta de bani, valoarea banilor și nivelul prețurilor se ajustează pentru a echilibra oferta și cererea de bani. Echilibrul se mută din punctul A în punctul B. Prin urmare, creșterea ofertei de bani face ca nivelul prețurilor să crească și, astfel, fiecare ron are o valoare mai mică.

Scanned with OKEN Scanner

10.2.2 Teoria cantitativa a inflației

O teorie conform căreia cantitatea de bani disponibilă determină nivelul prețurilor și, totodată, ritmul de creștere a cantității de bani determină rata inflației.

Tranzacții și ecuația cantitativă

Oamenii dețin bani pentru a cumpăra bunuri și servicii. Cu cât oamenii au nevoie de mai mulți bani pentru tranzacții, cu atât ei păstrează mai mulți bani. Legătura dintre tranzacții și bani este numită ecuația cantitativă a banilor:

Banii x Viteza de rotație = Nivelul prețurilor x Tranzacții

$$M \times V = P \times T$$

Partea dreaptă a ecuației cantitative se referă la tranzacții.

T = numărul de tranzacții dintr-o perioadă de timp (de exemplu, un an).

P = prețul pentru o tranzacție tipică (numărul de ron schimbați).

PxT = numărul de ron schimbați într-un an.

Partea stângă a ecuației cantitative se referă la banii folosiți pentru realizarea tranzacțiilor.

M = cantitatea de bani.

V = viteza de rotație a banilor – cât de repede circulă banii în economie (de câte ori o unitate monetară trece dintr-o mână în alta, într-o unitate de timp).

Scanned with OKEN Scanner

Exemplu: Într-un an se vând 600 de pâini, iar prețul unei pâini este 3000 ron. În acest caz, T = 600 pâini/an P = 3000 ron. Numărul de ron schimbați este:

PT = 3000 ron/1 pâine x 600 pâini/an = 1.800.000 ron/an

Presupunând că masa monetară (cantitatea de bani) din economie este 600.000 ron, se poate calcula viteza de rotație a banilor:

V = (P x T) / M = 1.800.000/ 600.000 = 3 ori pe an

Tranzacții şi venituri

Numărul de tranzacții din economie este greu de măsurat. Pentru rezolvarea acestei probleme, numărul de tranzacții (T) se înlocuieşte cu producția totală din economie (Y).

Bani x Viteza de rotație = Nivelul prețurilor x Producția

$$M \times V = P \times Y$$

Dacă Y reprezintă volumul producției şi P este prețul unei unități de producție, atunci PY este valoarea, în unități monetare, a producției. Y este PIB real, P este deflatorul PIB şi PY este PIB nominal. V arată de câte ori o unitate monetară ajunge la cineva sub formă de venit.

Funcția cererii de bani şi ecuația cantitativă

M/P este portofoliul real de bani şi măsoară puterea de cumpărare a stocului de bani.

Exemplu: Dacă M = 600.000 ron şi P = 3000 ron, atunci portofoliul real de bani este 200 pâini.

Scanned with OKEN Scanner

Funcția cererii de bani este o ecuație care arată ce determină cantitatea reală de bani pe care oamenii doresc să o dețină. O formă simplă a acestei funcții este:

(M/P)d = kY, unde k este o constantă

Această ecuație arată că portofoliul real de bani cerut este proporțional cu venitul real. Din această funcție a cererii de bani se poate determina ecuația cantitativă. Cantitatea reală de bani cerută (M/P)d trebuie să fie egală cu cantitatea de bani oferită M/P. Prin urmare:

$$M/P = kY$$

Rearanjând această ecuație se obține:

M(1/k) = PY, iar aceasta se poate rescrie astfel:

MV = PY, unde V = 1/k

Ipoteza vitezei de rotație constantă

Teoria cantitativă a banilor definește viteza de rotație ca raportul dintre PIB nominal și cantitatea de bani.

Prin ipoteză, viteza de rotație este constantă. Pe baza acestei ipoteze, ecuația cantitativă poate fi considerată o teorie a PIB nominal:

M x V = P x Y , unde V este constantă.

Prin urmare, o modificare a cantității de bani (M) trebuie să determine o modificare proporțională a PIB nominal (PY). Cu alte cuvinte, cantitatea de bani determină valoarea producției de bunuri și servicii din economie, exprimată în ron.

Teoria care explică ce determină nivelul general al prețurilor într-o economie are trei stâlpi de rezistență:

1. Factorii de producție și funcția de producție determină nivelul producției.

Scanned with OKEN Scanner

2. Oferta de bani determină valoarea nominală a producției (PY). Această concluzie derivă din ecuația cantitativă a banilor şi din presupunerea că viteza de rotație este constantă.

3. Capacitatea productivă a economiei determină PIB real, cantitatea de bani determină PIB nominal, iar deflatorul PIB este raportul dintre PIB nominal şi PIB real.

Cum rata inflației este modificarea procentuală a nivelului prețului, teoria prețurilor este şi o teorie a inflației. Ecuația cantitativă poate fi rescrisă astfel:

modific. % a M + modific. % a V = modific. % a P + modific. % a Y

- Modificarea procentuală a cantității de bani (M) este controlată de BNR;
- Modificarea procentuală a vitezei de rotație (V) reflectă schimbarea în cererea de bani. Pe baza ipotezei vitezei de rotație constantă, modificarea procentuală a vitezei de rotație este zero;
- Modificarea procentuală a nivelului prețurilor este rata inflației;
- Modificarea procentuală a producției (Y) depinde de creşterea cantității de factori de producție şi de progresul tehnologic; modificarea procentuală a producției este zero.
- Teoria cantitativă a banilor afirmă că banca centrală, care controlează oferta de bani, are un ultim control asupra ratei inflației. Dacă banca centrală păstrează stabilă oferta de bani, nivelul prețurilor va fi stabil. Dacă banca centrală măreşte rapid oferta de bani, nivelul prețurilor va creşte rapid.

Creşterea cu 1% a cantității de bani determină creşterea cu 1% a ratei inflației (teoria cantitativă). Creşterea cu 1% a ratei inflației determină o creştere cu 1% a ratei nominale a dobânzii (ecuația Fisher). Relația de unu la unu dintre rata inflației şi rata nominală a dobânzii este numită efect Fisher.

Scanned with OKEN Scanner

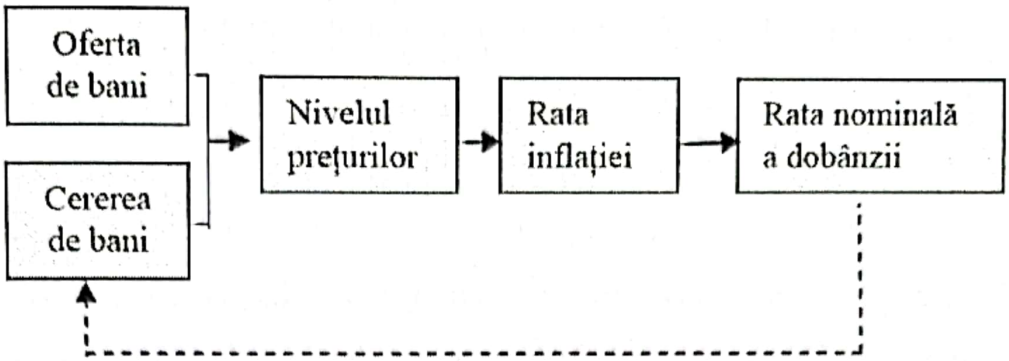


Fig. 10.3 Legătura dintre bani, prețuri şi ratele dobânzii

Oferta de bani şi cererea de bani determină nivelul prețurilor. Modificarea nivelului prețurior determină rata inflației. Rata inflației influențează rata nominală a dobânzii. Cum rata nominală a dobânzii este costul deținerii de bani, rata nominală a dobânzii poate influența cererea de bani.

Nivelul prețurilor depinde nu numai de oferta de bani din prezent, dar şi de oferta de bani anticipată pentru viitor. De exemplu, BNR anunță că va mări oferta de bani în viitor, dar oferta de bani în prezent va rămâne constantă. Un asemenea anunț va influența anticipațiile agenților economici în sensul că ei vor interpreta creşterea monetară din viitor ca pe o creştere a inflației în viitor. Prin efectul Fisher, această creştere a inflației anticipate creşte rata nominală a dobânzii.

Rata nominală mai mare a dobânzii reduce cererea de bani în prezent. Cum cantitatea de bani oferită nu s-a schimbat, scăderea cererii de bani determină creşterea nivelului prețurilor. Prin urmare, anticipațiile în sensul creşterii cantității de bani în viitor determină creşterea prețurilor în prezent.

Inflația este un impozit asupra deținerii de bani.

10.3. Măsurarea şi formele inflației

Deşi inflația este percepută de către toți participanții la viața economico-socială cu intensități şi semnificații diferite, există modalități convenite instituțional pentru a-i calcula nivelul şi evoluția, pe baza unui indice al prețurilor care

Scanned with OKEN Scanner

reprezintă o medie ponderată a prețurilor unui anumit număr de bunuri materiale şi servicii. Pot fi alese: indicele prețurilor de consum (IPC), indicele general al prețurilor sau deflatorul PIB (PNB), indicele prețurilor bunurilor de capital, indicele costului vieții, scăderea puterii de cumpărare a banilor, coeficientul de devansare a creşterii indicatorilor macroeconomici rezultativi (PIB, PNB) de către masa monetară aflată în circulație şi disponibilă pentru achiziționarea mărfurilor[19]. Dintre acestea, cel mai utilizat pentru a măsura inflația este IPC. El se determină de organisme autorizate pe baza unui „coş de bunuri" (materiale şi servicii) de consum care cuprinde: alimente, bunuri de uz curent şi folosință personală (îmbrăcăminte, încălțăminte, articole de toaletă, pentru sport şi excursii) servicii de transport, culturale, de ocrotire a sănătății şi de învățământ, bunuri de folosință îndelungată ş.a.

În România, evaluarea inflației se face pe baza indicelui prețului de consum (IPC) de tip Laspeyres după relația:

$$IPC = \frac{\sum_{i=1}^{n} q_{1_i} p_{1_i}}{\sum_{i=1}^{n} q_{1_i} p_{0_i}} \cdot 100$$

în care: q = cantitățile de bunuri

p = prețurile unitare

i = ponderea pe care fiecare grupă de mărfuri o deține în bugetele de familie ale salariaților, pensionarilor etc.

0,1 = perioada de bază, respectiv curentă

Rata inflației = IPC - 100

[19] Niță Dobrotă, *Economie politică*, București, Editura Economică, 1998, p. 447.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 10.1 Indicele anual al preturilor de consum

Perioada curentă	Perioada de referință	TOTAL IPC (%)	IPC Mărfuri alimentare (%)	IPC Mărfuri nealimentare (%)	IPC Servicii (%)
Anul 2007	Anul 1990	289245,48	225725,75	301315,66	512993,34
	Anul 1991	107048,66	78869,93	112515,18	217646,73
	Anul 1992	34483,25	23430,12	38242,88	77608,67
	Anul 1993	9683,48	6715,63	10363,75	22804,77
	Anul 1994	4090,07	2842,79	4450,88	9092,72
	Anul 1995	3092,41	2156,07	3433,60	6371,64
	Anul 1996	2227,81	1581,10	2468,61	4336,08
	Anul 1997	874,46	629,01	977,58	1568,36
	Anul 1998	549,64	423,79	610,04	816,63
	Anul 1999	376,98	331,47	400,51	443,73
	Anul 2000	258,79	230,65	278,14	288,40
	Anul 2001	192,46	169,98	209,02	212,98
	Anul 2002	157,06	143,69	166,54	168,02
	Anul 2003	136,25	125,31	143,45	146,30
	Anul 2004	121,79	114,47	126,72	127,52
	Anul 2005	111,72	107,88	113,89	115,37
	Anul 2006	104,84	103,89	104,99	106,63

© 1999 - 2007 INSTITUTUL NATIONAL DE STATISTICA

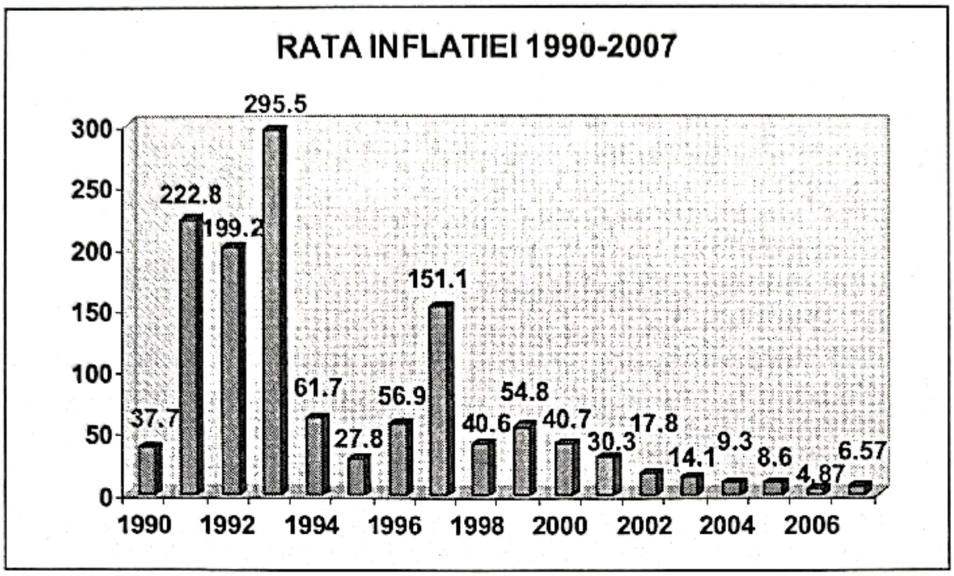
Formulele de calcul pentru actualizarea unor valori utilizând Indicele Preturilor de Consum (IPC)

A= Suma inițială de actualizat * IPC / 100 sau

B= Suma inițială de actualizat * Rata Inflatiei/100 + Suma inițială de actualizat

Scanned with OKEN Scanner

Menționăm ca indiferent de metoda de calcul folosită, rezultatul actualizării este același deoarece Rata Inflației = IPC – 100



IPC se calculează prin luarea în calcul a unui nomenclator de sortimente care cuprinde 1730 de poziții considerate reprezentative în consumul populației.

Nomenclatorul de mărfuri și servicii:

- grupa mărfurilor alimentare cuprinde 54 posturi cu 370 sortimente;
- grupa mărfurilor nealimentare cuprinde 112 posturi cu 920 sortimente;
- grupa serviciilor cuprinde 50 posturi cu 440 sortimente.

Sortimentul trebuie să fie ușor de identificat de către colectorii de preturi, trebuie sa fie selectat în așa fel încât sa se asigure ca evoluția preturilor se bazează pe un număr adecvat de cotații de preț și trebuie sa fie disponibil la vânzare pe tot parcursul anului.

Înregistrarea prețurilor are loc în 68 centre de colectare și 6000 de magazine. Fiecărei grupe și subgrupe i se atribuie o anumită pondere care rezultă prin Ancheta integrală în gospodării realizată de către INS și MMPS.

Scopul ponderilor reflecta greutatea specifica a fiecărui sortiment în total cheltuieli ale gospodăriilor populației și permite calculul indicilor de preț agregați

Scanned with OKEN Scanner

Actualizarea ponderilor se realizează anual iar intervalul de 2 ani, ca an de referință este cel mai mic posibil.

Înregistrarea prețurilor se face săptămânal pentru mărfurile alimentare şi bilunar pentru cele nealimentare şi servicii, la punctele (magazinele şi piețele) stabilite.

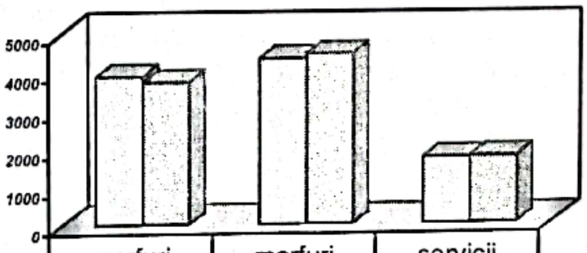
10.3.1 Calculul indicelui prețurilor de consum şi actualizarea ponderilor

Selectarea sortimentelor reprezentative:

- în cadrul grupei mărfurilor alimentare
  - au fost introduse 4 sortimente noi, au fost modificate 46 de sortimente şi s-a eliminat 1 sortiment
- în cadrul grupei mărfurilor nealimentare
  - au fost introduse 18 sortimente noi, s-au înlocuit 13 sortimente, au fost modificate 225 sortimente şi s-au eliminat 39 sortimente
- în cadrul grupei de servicii
  - au fost introduse 6 sortimente noi, s-au modificat 9 sortimente şi s-au eliminat 5 sortimente

Actualizarea ponderilor în anul 2008 comparativ cu anul 2007

Evolutia ponderilor pe grupe de marfuri si servicii

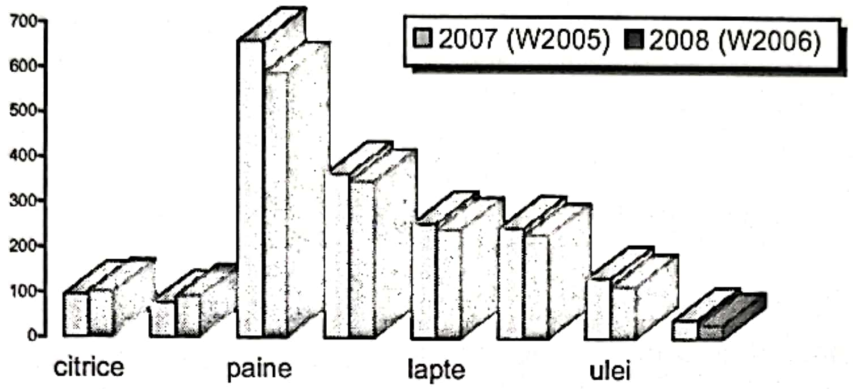


	marfuri	marfuri	servicii
2007 (W2005)	3892	4354	1754
2008 (W2006)	3750	4470	1780

Scanned with OKEN Scanner

Actualizarea ponderilor în anul 2008 comparativ cu anul 2007:

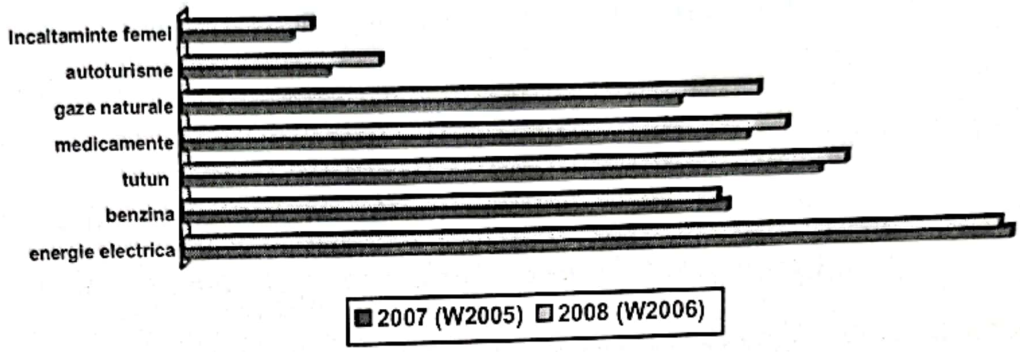
Evolutia ponderilor care au avut o contributie important negativa / pozitiva asupra marfurilor alimentare



- 20 de posturi au înregistrat o creştere a ponderii comparativ cu anul precedent
- 34 de posturi au înregistrat o scădere a ponderii comparativ cu anul precedent
- Principalele creşteri de ponderi au fost înregistrate la:
  - "zahar" (0,1 puncte procentuale)
  - "Citrice, alte fructe meridionale şi tropicale" (0.07 puncte procentuale)
- Principalele scăderi au fost înregistrate la:
  - "pâine" (-0,7 puncte procentuale)
  - "ulei" (-0,2 puncte procentuale)
  - "legume" (-0,2 puncte procentuale)
  - "carne pasare" (-0,2 puncte procentuale)
  - "lapte" (-0,1 puncte procentuale)
  - "făină" (-0,1 puncte procentuale)

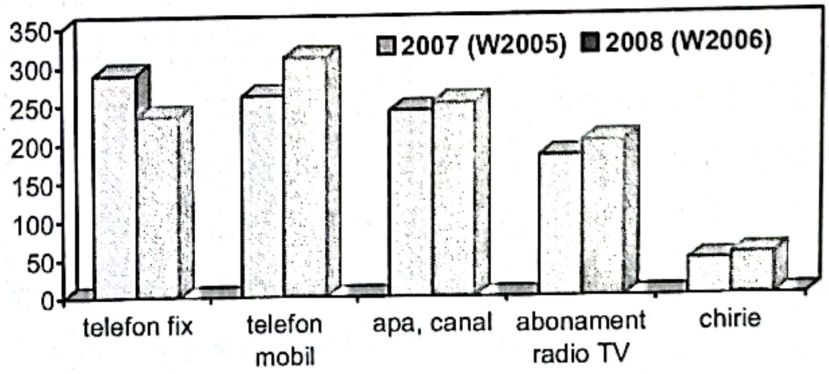
Scanned with OKEN Scanner

Evolutia ponderilor care au avut o contributie important negativa / pozitiva asupra marfurilor nealimentare



- 65 de posturi au înregistrat o scădere a ponderii
- 47 de posturi au înregistrat o creştere a ponderii
- cele mai importante scăderi au fost înregistrate la:
  - "energie electrica" (-0,07 puncte procentuale)
  - "benzina" (-0,6 puncte procentuale)
- evoluția pe total grupei de mărfuri a fost influențată în mare măsură de evoluția ponderilor înregistrate în cazul unor posturi de cheltuieli, a căror pondere a crescut cu valori cuprinse intre 0,1-0,5 puncte procentualei (încălțăminte din piele naturala pentru femei, tutun şi ţigări, medicamente, autoturisme şi gaze naturale)

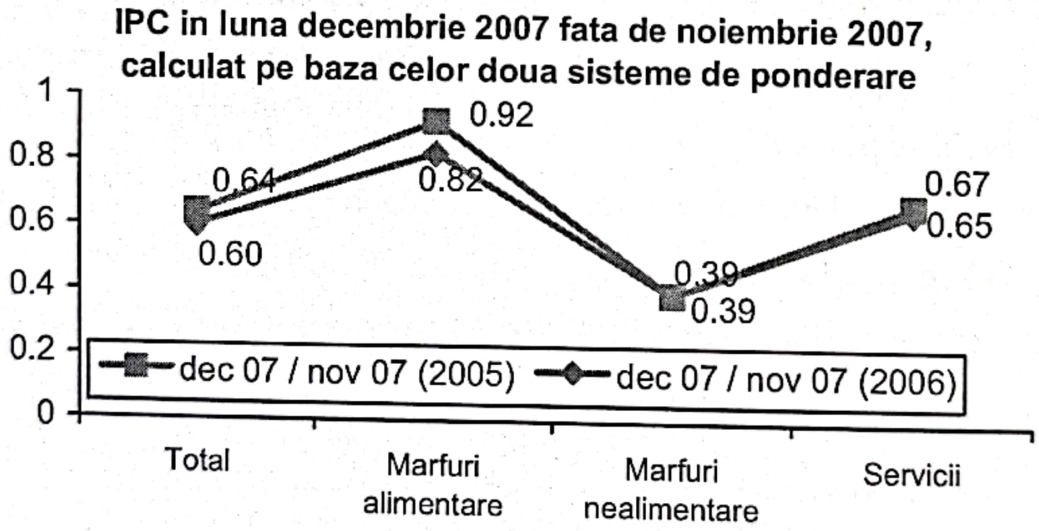
Evolutia ponderilor pentru produsele care au avut o contributie important negativa / pozitiva asupra serviciilor



Scanned with OKEN Scanner

- 27 de posturi au înregistrat o scădere a ponderii
- 23 de posturi au înregistrat o creştere a ponderii
- cea mai importantă scădere a fost înregistrata la postul de "telefonie fixă" (0,5 puncte procentuale)
- tendința de creştere a ponderii în anul 2008 comparativ cu anul 2007 se datorează unor creşterii mai importante la: chirie, apa, canal şi salubritate, abonament radio-TV, şi telefonie mobila.
- creşterea ponderii la aceste posturi de cheltuieli este cuprinsa intre 0,07-0,5 puncte procentuale.

Impactul actualizării ponderilor asupra evoluției IPC



Calcularea IPC nu este o chestiune neutră din punct de vedere social-economic şi politic. Ea are elemente tehnice asupra cărora se convine sau cu privire la care ştiința statistică a fundamentat concluzii indubitabile; în acelaşi timp între guvern, patronate şi sindicate se constată dispute, chiar contradicții asupra unor

Scanned with OKEN Scanner

aspecte ce țin de determinarea IPC, respectiv ratei inflației. Ele izvorăsc din interesele pe care le urmăreşte fiecare participant la acest proces.

Guvernul care a obținut sufragiul pentru a administra aspectele esențiale ale societății şi economiei are interesul să demonstreze că face acest lucru bine, iar un criteriu relevant pentru o atare apreciere îl constituie nivelul şi evoluția ratei inflației; este interesat ca rata inflației să fie cât mai mică, chiar sub cea reală.

Patronatul este interesat să rezulte dinamici cât mai mici ale prețurilor şi inflației pentru a atenua revendicările sindicatelor şi salariaților.

Sindicatele ar dori să obțină prin metoda de determinare a IPC niveluri cât mai ridicate, dacă ar fi posibil mai mari decât cele efective, pentru a obține sporuri salariale mai mari în urma indexării.

Disputele trilaterale guvern, sindicate, patronat vizează: lista mărfurilor reprezentative din fiecare grupă, ponderile atribuite fiecărei grupe în bugetul de familie reprezentativ, intervalul la care sunt observate diferite categorii de prețuri etc.

Dincolo de aceste dispute trebuie remarcat şi faptul că IPC reprezintă în ultimă instanță o evaluare (şi nu o măsurare riguroasă) a dinamicii prețurilor pentru că se calculează pe baza unui număr limitat de bunuri de consum şi observații ale evoluției prețurilor.

10.3.2 Forme ale inflației în funcție de intensitate

În funcție de intensitatea inflației în mod convențional se disting:

Inflația târâtoare (moderată, liniştită) - caracterizată prin creşterea generalizată a prețurilor din coşul de referință cu 2-3% anual. Ea este un fenomen fiziologic, de regulă, reflexul politicilor de stabilizare. În condițiile acestei forme de inflație se manifestă o mare încredere în monedă; agenții economiei au tendința

Scanned with OKEN Scanner

să încheie contracte pe termen lung, fiind convinşi că preţurile bunurilor pe care le vând şi le cumpără vor cunoaşte evoluţii previzibile şi moderate; se manifestă o preocupare redusă dacă plasarea economiilor să se realizeze în active reale sau în titluri. Ca regulă generală, productivitatea factorului muncă creşte mai intens ca salariile, iar PIB-ul (PNB) real cunoaşte evoluţii ascendente pe fondul unor anticipări pozitive din partea agenţilor economici.

Inflaţia deschisă - relevată prin creşterea anuală a preţurilor mai mică de 10%, dar superioară celei de 3%. Evoluţia economiei devine preocupantă pentru toate categoriile de agenţi economici. În ţările dezvoltate ea se manifestă doar episodic fiind însă un criteriu de performanţă pentru ţările slab dezvoltate şi în tranziţie de la sistemul de comandă la cel concurenţial. Când ea se manifestă în ţările dezvoltate, guvernele pun în aplicare măsuri şi programe antiinflaţioniste pentru a proteja populaţia de unele efecte negative, deşi ele nu sunt relevante.

Inflaţia galopantă sau inflaţia cu două cifre - expresie şi sursă a unor ample dezechilibre în economie. Ea a fost frecvent întâlnită în ţările în curs de dezvoltare din Africa, America Latină şi doar episodic în ţările dezvoltate. Prezenţa unei atare inflaţii impune indexarea contractelor cu indicele preţurilor sau într-o valută considerată relativ stabilă; moneda naţională cunoaşte o pierdere rapidă a valorii economice (puterii de cumpărare), rata dobânzii creşte rapid, viteza de rotaţie a banilor se accelerează, posesorii acestora ajung să păstreze asupra lor doar cantitatea de monedă strict necesară tranzacţiilor cotidiene; o parte din economii părăsesc economia naţională, plasându-se în străinătate, iar altele sunt sustrase investiţiilor productive şi orientate spre operaţiuni speculative sau plasamente în active reale (case, obiecte de artă, terenuri etc.).

Hiperinflaţia caracterizată prin creşteri ameţitoare ale preţurilor; cererea de monedă naţională scade considerabil, o parte importantă din tranzacţii efectuându-se sub formă de troc modern (barter) sau în monedă alternativă. Preţurile relative

Scanned with OKEN Scanner

devin deosebit de instabile, iar salariul real al unei persoane se reduce lunar cu circa 30%; este produsul unor schimbări radicale în viața economică şi politică a țărilor în cauză. După cel de-al Doilea Război Mondial, hiperinflația a fost un fenomen izolat întâlnit în unele dintre fostele țări socialiste în procesul tranziției (Polonia 1988-1990, când indicele prețurilor a fost circa 1.000%, Rusia 1994, cu un indice al prețurilor cu patru cifre şi în unele țări din America Latină, cum ar fi Chile, Brazilia etc.), din Asia şi Africa, mai ales cele angajate în conflicte militare, convulsii sociale şi interetnice de amploare şi de durată. Ca regulă, hiperiflația s-a manifestat în țările şi perioadele cu un stat slab şi unde se produce o convergență de interese între patronat şi sindicatele din unele sectoare (puternic monopolizate sau cu structuri oligopoliste pentru a-şi proteja reciproc interesele pe seama celorlalte categorii de agenți economici).

Tipuri de creştere economică în relație cu inflația

În legătură cu relația dintre creşterea economică şi fenomenul inflaționist se pot contura mai multe tipuri de creştere economică:

- creştere economică „neinflaționistă" caracterizată printr-o dinamică relativ înaltă a creşterii economice şi o inflație târâtoare (moderată). Inflația moderată este un factor stimulativ pentru creşterea economică: în perspectiva unei creşteri moderate şi stăpânite a prețurilor sunt impulsionate investițiile vizând modernizarea şi retehnologizarea, ceea ce asigură creşterea PIB-ului şi PNB-ului real în special pe seama sporirii eficienței utilizării factorilor de producție. Ritmul creşterii PIB/locuitor depăşeşte rata inflației. Este o formă sănătoasă de evoluție a economiei caracteristică țărilor dezvoltate;

- creşterea economică inflaționistă relevă că dinamica (ritmul) creşterii economice este depăşit de rata inflației; PNB-ul şi PIB-ul real, de regulă, se reduc;

Scanned with OKEN Scanner

- în perioada actuală, numeroase economii se confruntă cu fenomenele de stagflație și slumpflație.

Stagflația caracterizează acea situație din economia unei țări concretizată prin inflație rapidă (de regulă inflație deschisă) însoțită de stagnare economică. PIB-ul și PNB-ul real stagnează sau se reduc (fenomenul de recesiune) în condițiile când prețurile cresc, masa monetară stagnează sau chiar sporește, iar rata șomajului este foarte ridicată.

Slumpflația definește situația cea mai critică dintr-o economie națională: stare de hiperinflație și reducerea drastică a PNB-ului și PIB-ului real, șomaj cronic, de masă, conjugate cu alte dezechilibre grave interne și externe. Slumpflația s-a întâlnit temporar în economiile dezvoltate în cursul primului șoc petrolier, în unele economii în curs de dezvoltare și în toate fostele țări socialiste în unii ani ai perioadei de tranziție spre economia cu piață concurențială.

10.4 Cauzele inflației

Fenomen economic deosebit de complex și cuprinzător, inflația a generat o amplă dezbatere între specialiști, preocupări pentru practicieni și în rândul populației privind cauzele ce o generează și mecanismele care o întreține pentru ca astfel să se identifice și soluțiile viabile pentru stăpânirea și încorsetarea fenomenului.

În prezent nu există o teorie general-acceptată a inflației: cauzele procesului inflaționist sunt numeroase – de ordin economic, psihologic, social-politic, intern și extern, induse prin mecanismul relațiilor economice internaționale și al creșterii interdependențelor dintre economiile naționale etc.

În anumite împrejurări inflația provine și primește șocul inițial din partea cererii, alteori, din partea ofertei. Nu puține sunt situațiile când șocul declanșator al unei inflații deschise l-a constituit evoluția contradictorie a cererii și ofertei

Scanned with OKEN Scanner

agregate sau măsuri de politică monetară insuficient corelate cu realitățile economice etc.

Creşterea nejustificată, fără fundament economic, a veniturilor băneşti ale unor categorii de agenţi economici, deficitele bugetului de stat şi a conturilor curente care reflectă relaţiile economice cu străinătatea, sporirea costurilor şi a masei monetare, deprecierea monedei naţionale şi reducerea ofertei de bunuri marfare etc. pot fi tot atâtea împrejurări care pot declanşa, amplifica şi întreţine procesul inflaţionist.

O caracteristică esenţială a inflaţiilor moderne este că ele au o dinamică internă şi sunt greu de oprit după ce s-au declanşat. Este ceea ce specialiştii numesc inflaţia inerţială, anticipată sau fundamentală, adică acea rată a inflaţiei pe care agenţii economici o anticipează şi o iau în calcul la încheierea contractelor private şi acordurilor oficiale; inflaţia anticipată fiind un punct de reper pentru cea efectivă în viitor care are tendinţa să dureze atâta timp cât un şoc n-o face să crească sau să se diminueze.

Din aceste motive, putem vorbi de numeroase cauze parţiale din a căror concertare apare procesul inflaţionist, ca dezechilibru marfaro-bănesc concretizat în existenţa în circulaţie a unui exces de masă monetară în raport cu volumul bunurilor marfare, supuse tranzacţiilor. Acest excedent de masă monetară în raport de volumul bunurilor marfare reflectă în ultimă instanţă existenţa unui exces de cerere totală în raport cu oferta totală, o cerere agregată solvabilă (pentru care există mijloace de plată) nesatisfăcută.

Forme ale inflaţiei în funcţie de cauza principală

Din perspectiva cauzelor care o declanşează, inflaţia este tipologizată tradiţional în:

- inflaţie prin cerere;

Scanned with OKEN Scanner

- inflație prin costuri;

- inflație structurală.

În toate aceste cazuri apare o cerere agregată suplimentară, care depăşeşte oferta globală. În cele trei forme de inflație, excesul de cerere are cauze şi resorturi diferite.

10.4.1 Inflația prin cerere

Inflația prin cerere are la bază creşterea cererii globale (brusc, sub formă de şoc sau treptat) în fața căreia oferta este inelastică sau indiferentă.

Aşa cum rezultă din figura de mai jos, prin creşterea cererii sub impulsul unui şoc, indicele prețului (IP) şi cantitatea de echilibru sporesc de la IP0, PNB0 la IP1, PNB1, ca expresie a modificării echilibrului de la E0 la El, care se adaptează atât prin prețuri, cât şi prin cantități.

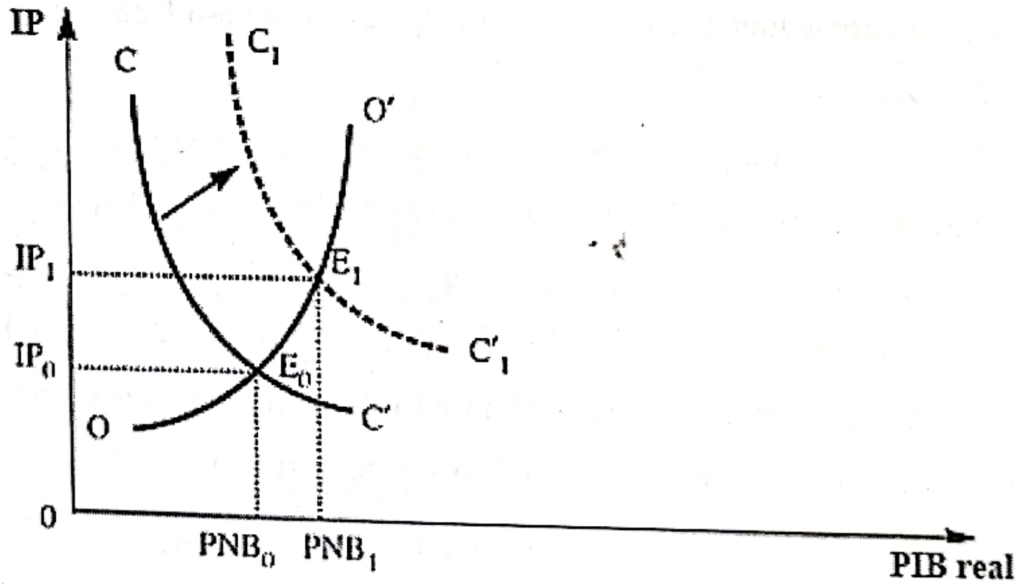


Fig. 10.10 Diagrama inflației prin cerere

Acest tip de inflație a fost pus în evidență încă de clasici şi are la bază teoria cantitativă a banilor, în baza căreia variația procentuală a masei monetare (M) este

Scanned with OKEN Scanner

egală cu suma variațiilor procentuale a cantităților oferite (Qsau PIB, PBN) şi a prețurilor (P) după relația:

M = Q (sau PNB, PIB) x P (viteza de rotație a banilor este constantă).

Premisa inflației prin cerere este ca masa monetară să crească mai repede decât PNB-ul (PIB) sau, cu alte cuvinte, oferta de monedă (respectiv, veniturile agenților economici) creşte mai intens decât oferta de bunuri economice (respectiv, decât productivitatea).

În acest sens, M. Friedman apreciază că inflația este totdeauna şi pretutindeni un fenomen monetar, excesul de monedă reprezentând rădăcinile acesteia. El îşi găseşte expresie în ecartul inflaționist - absolut şi relativ.

Ecartul inflaționist absolut se determină ca diferență, la nivelul economiei naționale, între cererea solvabilă nominală – conferită de masa monetară aflată la dispoziția agenților economici nonbancari, – şi oferta reală de bunuri economice marfare. El reflectă excesul de monedă neacoperit cu bunuri aflate pe piață.

Ecartul inflaționist relativ se măsoară prin raportul procentual dintre ecartul inflaționist absolut şi oferta reală de bunuri marfare. El indică câte unități monetare sunt în plus la 100 de unități de ofertă reală.

Împrejurările care fac ca M > Q să fie un fenomen de durată sunt foarte numeroase. Ele țin mai întâi de mecanisme intenționate (se creează mai multă monedă decât nevoile circulației). Apare astfel o cerere solvabilă suplimentară, în exces, iar majorarea prețurilor este soluția imediată pentru echilibrarea piețelor.

Alături de acest mecanism direct declanşator de inflație, ar mai exista şi altul indirect relevat de Wiecksell, Marshall, Keynes şi Friedman. După aceştia, între creşterea masei monetare şi a cererii finale se interpune scăderea ratei dobânzii care explică de ce prima o declasează pe cea de a doua. De exemplu, dacă banca centrală achiziționează bilete de tezaur sau alte titluri de pe piața deschisă, particularii şi băncile vor deține mai multă lichiditate. În mod natural, cursul

Scanned with OKEN Scanner

titlurilor va creşte, iar rata dobânzii se reduce, ceea ce îi incită să achiziţioneze alte active reale (pentru că cele financiare deja s-au scumpit); este fenomenul din România în anii 2004 şi în special 2005. Elasticitatea producţiei, în special cea de bunuri durabile şi de capital, este decisivă pentru instalarea stării de inflaţie prin cerere. Dacă oferta este elastică sau de elasticitate unitară în raport cu cererea, atunci mecanismul indirect nu declanşează inflaţie. Dacă oferta producţiei de bunuri durabile şi de capital este inelastică (pentru că întreprinzătorii nu au posibilitatea de a spori oferta sau pur şi simplu acest lucru nu se poate face imediat) procesul inflaţionist prin mecanismul indirect s-a declanşat şi se autoîntreţine.

Importantă pentru declanşarea sau nu a procesului inflaţionist este şi categoria de agenţi economici în a căror posesie ajunge excesul de masă monetară pusă în circulaţie. Dacă sporul de masă monetară ajunge în special la producători, investiţiile sunt stimulate, creşte produsul global, iar posibilităţile procesului inflaţionist sunt reduse.

Când sporul de masă monetară ajunge, mai ales, la consumatori şi speculatori, creşte cererea de satisfactori şi de active financiare şi monetare, efectul de creştere a preţurilor este preponderent, iar procesul inflaţionist se declanşează cu intensitate.

Explicaţia keynesiană a inflaţiei prin cerere ţine de ceea ce Keynes a numit „privilegiu al economiilor cu ocupare deplină"[20]. Keynes demonstra că, dacă factorii de producţie sunt pe deplin ocupaţi (sau acest lucru se întâmplă cu cel mai restrictiv dintre ei) şi se încearcă totuşi o creştere a producţiei se declanşează un puseu inflaţionist, graţie dezechilibrului care apare între produsul potenţial şi cel efectiv (mai mare). Randamentul factorilor de producţie se reduce (s-a intrat în zona descrescătoare a legii randamentelor de scară), iar veniturile obţinute de

[20] J. M. Keynes, *Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor*, Bucureşti, Editura Ştiinţifică, 1970.

Scanned with OKEN Scanner

posesorii factorilor de producție supraocupați sunt superioare productivității marginale în valoare a respectivilor factori.

10.4.2 Inflația prin costuri

Inflația prin costuri se fundamentează pe legăturile care există între nivelul costurilor, comportamentul întreprinzătorilor şi eficiența utilizării factorilor de producție, a resurselor în general.

Ipoteza de lucru este că nivelul costurilor unitare (medii şi marginale) primeşte un impuls de creştere. Ipoteza este plauzibilă şi împrejurările posibile sunt foarte numeroase:

- deprecierea cursului de schimb al monedei naționale, scumpeşte importurile;
- pierderea sau restrângerea unor piețe de desfacere, ceea ce conduce la creşterea costului mediu fix;
- atragerea în circuitul economic a unor factori de producție mai rari ale căror prețuri sunt superioare în raport cu productivitatea marginală în valoare ca urmare a unei alocări inadecvate a resurselor;
- existența deja a unui proces inflaționist care determină revendicări din partea sindicatelor şi patronatului pentru a-şi conserva veniturile reale, ceea ce necesită creşterea veniturilor nominale (salarii, rente, dobânzi, impozite şi taxe, chirii etc.), soldate cu majorarea costurilor unitare.

Scanned with OKEN Scanner

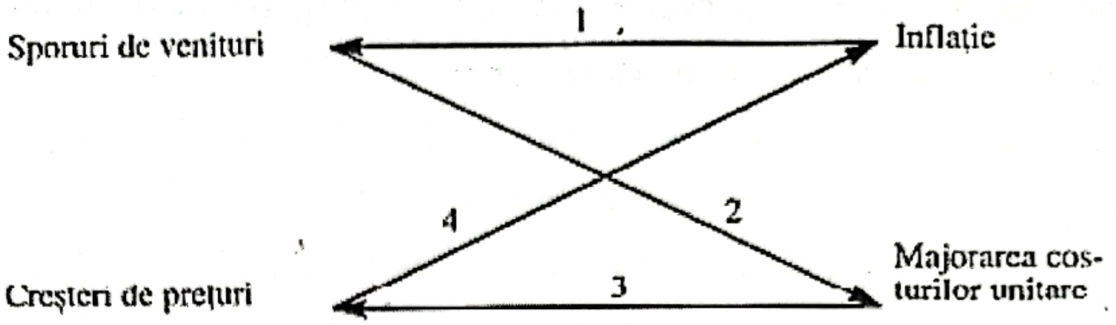


Fig. 10.11 Creşterea costurilor şi inflaţia autoîntreţinută

Pe pieţele concurenţiale sau neconcurenţiale majorarea costului mediu şi marginal conduce la restrângerea ofertei şi reducerea PNB-ului efectiv sub cel potenţial, şi apariţia unui echilibru nou, E1 caracterizat printr-un PNB efectiv mai mic şi preţuri de piaţă generalizate la un nivel superior.

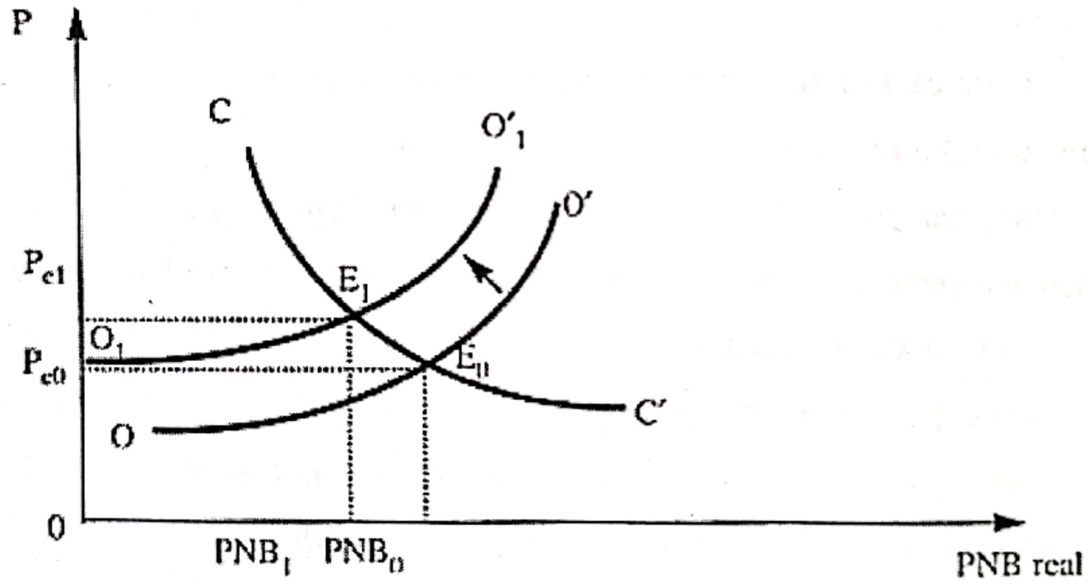


Fig. 10.12 Inflaţia prin costuri

Inflaţia prin costuri poate apărea şi ca urmare a politicilor guvernamentale, când guvernarea este interesată să menţină o cerere înaltă, promovând politici monetare şi fiscale expansive.

Scanned with OKEN Scanner

În felul acesta se poate ivi situația ca cererea globală susținută artificial de către autorități (de pildă în preajma încheierii ciclului electoral) să sporească producția potențială, ceea ce conduce la reacții inflaționiste ale întreprinzătorilor care în condiții de deplină ocupare a factorilor, în special a forței de muncă, se soldează cu creşteri salariale, creşteri de costuri, apoi de prețuri ş.a.m.d.

10.4.3 Inflația structurală

Inflația structurală reflectă o situație gravă din economie în care cererea şi oferta agregate se modifică în sens contrar, cererea agregată creşte, iar oferta agregata scade. Este atât o combinație între inflația prin cerere şi cea prin costuri, dar are şi componente specifice: existența unor puternice structuri monopoliste, de oligopol şi administrativ birocratice, care au capacitatea de a stimula unele componente ale cererii globale concomitent cu reducerea altor elemente ale ofertei globale.

Inflația structurală poate să provină şi din anticipările incorecte asupra structurii viitoare a cererii, ceea ce generează neconcordațe între structura materială a cererii şi cea a ofertei. La bunurile la care cererea agregată este mai mare decât oferta se va declanşa o tendință de creştere a prețurilor care, prin mecanismele de autoîntreținere, se generalizează în întreaga economie. Cererea excedentară poate proveni de la factori guvernamentali, agenți particulari şi externi.

Când nu intervin şocuri asupra cererii şi ofertei globale, inflația tinde să rămână constantă (inflația de inerție).

Pe termen scurt, evoluția inflației este influențată de relația dintre dinamica cererii globale şi cea a ofertei globale. Ca regulă generală, cererea este mai sensibilă la creşteri (elastică la factorii creşterii) şi inelastică la scădere, în timp ce oferta este elastică la scădere şi inelastică în fața majorității factorilor de creştere.

Scanned with OKEN Scanner

Din această cauză, când creşte cererea globală are loc atât creşterea ofertei, cât şi a ratei inflației (pentru că oferta creşte mai încet decât cererea).

Inflația este un proces care reflectă stări de lucruri şi dezechilibre comportamentale ale oamenilor; oamenii sunt cei de la care pleacă, asupra cărora se răsfrânge şi prin ale căror acțiuni se autoîntreține procesul inflaționist. Iar oamenii au memorie: când în calitate de agenți economici ei se aşteaptă la majorarea prețurilor, la un puseu inflaționist, ei integrează această anticipare în comportamentele lor viitoare. Iar dacă fiecare anticipează inflația, ea se produce efectiv. Aceasta înseamnă că fiecare are partea sa de vină în declanşarea şi întreținerea procesului inflaționist: guvernul, firmele, instituțiile financiar-bancare, salariații, pensionarii, speculatorii etc. Sunt ei în egală măsură responsabili de inflație? Evident, nu. Vinovăția depinde de forța pe care o au diferiți agenți economici şi de consecvența de a-şi urmări propriul interes, ignorând pe ale altora şi abordând un comportament bazat pe obiective pe termen scurt.

De aceea, cauzele secvențiale ale inflației prezentate mai sus au valoare didactică. Toate cauzele amintite, şi altele, se întrepătrund, se influențează, în cele mai diverse modalități, în timp şi spațiu.

10.5 Efecte ale inflației. Costurile inflației

Inflația are efecte ample, pe multiple planuri, asupra economiei şi a intereselor tuturor categoriilor de agenți economici, asupra categoriilor populației, asupra climatului social-politic din interiorul țării cât şi a relațiilor economice dintre partenerii aparținând unor economii diferite. Descifrarea tuturor acestor consecințe este o operațiune dificilă pentru că:

- amploarea şi plaja efectelor depinde de intensitatea inflației, de tipurile acesteia;

Scanned with OKEN Scanner

- efectele inflației sunt contradictorii: sub anumite aspecte ea favorizează anumiți agenți și îi defavorizează sub alte aspecte;

- unele categorii de agenți economici sunt, pe ansamblu, câștigători de pe urma inflației, iar alții sunt, pe ansamblu, perdanți.

Cu toate acestea, inflația este temută de către întreaga populație fiind considerată inamicul public numărul unu din cauza costurilor și pericolului potențial pe care le conține pentru viața economică și structurile sociale.

Înainte de a prezenta o schiță succintă a celor mai reprezentative consecințe și costuri pe care le generează inflația se impune o precizare: dacă la contractele încheiate toate categoriile de prețuri s-ar majora concomitent și cu un procent identic, nimeni nu ar câștiga sau pierde de pe urma inflației, pentru că prețurile relative nu se modifică deși cele absolute sporesc.

Consecințele inflației ar putea fi sintetizate astfel:

- Scăderea puterii de cumpărare a monedei

- Funcțiile de etalon și de rezervă de valoare a monedei sunt puternic micșorate

- Funcția de intermediere a schimburilor este favorizată de preferință pentru bunurile reale Caz limita: fuga din fața monedei

- Impactul asupra împărțirii venitului național

- Transferul bogăției creanțelor spre debitori cu efectul scăderii valorii reale a datoriilor

- Consecințe asupra distribuirii venitului

Profilurile industriale și comerciale urmăresc fără întârziere variațiile de preț.

Grupurile titulare de venituri fixe sunt perdante (își ajustează veniturile cu întârziere)

Scanned with OKEN Scanner

Revendicări de indexare, de paritate

- Slăbirea competitivității economiei naționale

- În cazul diferențialului inflaționist defavorabil intre economie și principalii parteneri comerciali, posibilități de dezechilibru a balanței comerciale

- Riscuri de devalorizare în regim de parități fixe

- Perturbarea sistemului de informații

- A bazei unei economii de piață

Dificultăți de separate a modificărilor relative ale prețului de o variație a nivelului general al prețurilor

- Distrugerea neutralității timpului

- Devalorizare pe termen lung cu profit pe termen scurt

- Distorsiuni în funcționarea sistemului productiv

- Dereglări în alegerea investițiilor

- Activități de distribuție privilegiate în detrimentul celor productive

- Insuficiența investițiilor pe termen lung —> risc de îmbătrânire a rețelei

- Dereglări ale comportamentului actorilor economiei: multiplicarea comportamentelor neproductive, reorientarea economiei spre funciar.

In concluzie, se poate spune ca inflația rămâne o chestiune nodala a analizei și politicii economice. Obiectivul central al politicilor anti-inflaționiste este stabilizarea nivelului general al preturilor; Pluralitatea cauzelor antrenează pluralitatea politicilor anti-inflaționiste (politica veniturilor, politica industriala, politica preturilor, politici bugetare și monetare, politica monetara externa). Dar, odată cu internaționalizarea economiilor, acest obiectiv nu mai este suficient; este

Scanned with OKEN Scanner

necesara limitarea inflației împreună cu principalii participanți la schimbul internațional.

10.5.1 Câştigători şi perdanți ai inflației

Î

n fapt, inflația modifică prețurile absolute în ritmuri şi la momente diferite, ceea ce schimbă prețurile relative; în felul acesta inflația redistribuie avuție şi proprietate de la cei ale căror prețuri relative s-au redus spre cei ale căror prețuri relative cresc. Un caz particular este transferul de avuție de la creditor la debitor dacă contractul de împrumut n-a fost prevăzut cu o clauză de indexare a ratei dobânzii şi a amortizării creditului, corelată cu rata inflației. Aceasta, pentru că creditul a fost acordat în monedă cu o putere de cumpărare (valoare) mai ridicată decât cea a monedei prin care se restituie.

Referindu-se la rolul redistributiv al inflației, Edmund Phelps sublinia: „există o identitate matematică aşa de trivială pentru economist precum este de misterioasă pentru omul de pe stradă: fiecare dolar suplimentar pe care trebuie să-l plătească un cumpărător din cauza inflației, generează venituri suplimentare de un dolar pentru vânzător". Sau, mai concret spus, „orice modificare a prețurilor nominale (absolute) implică modificarea veniturilor pentru cel puțin doi agenți economici..., deci o modificare a repartiției şi o altă configurație a veniturilor celor doi".

Ca regulă, inflația redistribuie patrimoniu de la cumpărător în favoarea vânzătorului, de la cel care economiseşte în favoarea celui care investeşte sau speculează cu resursele celui dintâi.

Inflația este cea care distruge puterea de cumpărare a economiilor, banilor, hârtiilor de valoare, conturilor de economii, contractelor de asigurare şi pensiilor

Scanned with OKEN Scanner

etc. dacă ele nu au preţuri - şi nu pot avea într-o economie concurenţială - indexabile cu rata inflaţiei.

În contracte diferite, fiecare membru al societăţii şi agent economic este şi debitor şi creditor, ceea ce face ca fiecare să beneficieze de pe urma inflaţiei în postura de debitor şi să piardă în cea de creditor: rezultatul final depinde de raportul dintre cele două ipostaze.

În condiţii de inflaţie pierd, de regulă, mai mult vârstnicii decât tinerii pentru că primii deţin mai multe active nominale (în total patrimoniu) care sunt mai vulnerabile în faţa procesului inflaţionist (chiar dacă unele ajutoare sociale şi rente sunt de regulă indexate, pierderea tot rămâne).

În condiţii de inflaţie moderată preţurile cresc adeseori mai repede decât salariile. Ca atare, inflaţia determină şi redistribuire de venituri în favoarea deţinătorilor de capital şi a celor care obţin venituri din profit la dauna salariaţilor.

Dacă impozitele şi taxele nu sunt indexate, plătitorii acestora îşi diminuează povara fiscală, după cum şi obligaţiile statului pentru datoria publică neindexată sunt diminuate. De aceea, inflaţia este, adesea, premediată de către autoritatea publică pentru a reduce valoarea reală a datoriei publice favorizând rambursarea ei cu bani cu o putere de cumpărare mai redusă şi la care plăteşte o dobândă reală negativă.

Ori de câte ori inflaţia nu este anticipată riguros (lucru de altfel imposibil) şi evoluţia ei nu este inclusă în contractele cu execuţie viitoare va genera efecte redistributive de avuţie şi venituri ample, iar unele categorii de populaţie şi de agenţi economici sunt serios afectate: mulţi, în sens negativ şi, puţini, în sens pozitiv.

În condiţii de inflaţie, nu toate veniturile monetare cresc identic şi concomitent cu creşterea preţurilor. Inflaţia penalizează anumite grupuri sociale, în special pe cei cu venituri fixe şi îi avantajează pe cei care trăiesc din venituri

Scanned with OKEN Scanner

variabile, dependente de performanțe, de nivelul activității și de alte criterii pe care reușesc să le impună.

Inflația introduce un grad sporit de incertitudine în mediul de afaceri: întreprinzătorii nu se lansează în proiecte de investiții ample și de lungă durată, cu risc ridicat. Ei preferă investiții cu orizont scurt și risc redus. Inflația persistentă și generalizată în timp inhibă procesul de economisire și de investiție transformând un număr mare de întreprinzători în speculatori care azi cumpără mai ieftin pentru a vinde mâine mai scump; activitatea de producție este sacrificată în favoarea operațiunilor comercial-speculative, procesele de economisire și investiționale sunt inhibate.

Creșterea economică stagnează sau înregistrează regrese cu o întreagă pleiadă de consecințe negative: șomaj, deficit bugetar, creșteri și mai substanțiale de prețuri, deficite ale balanței de plăți, climat social-politic nefavorabil, scăderi evidente și substanțiale ale nivelului de trai și calității vieții pentru categorii largi ale populației, numeroase falimente în rândul firmelor mici și mijlocii, marginalizarea clasei de mijloc, mergându-se până la ample procese de dezagregare a vieții și relațiilor economice. Economia în ansamblul său devine mai instabilă, fragilă la șocurile externe și la relațiile de interdependență pe care le generează diviziunea națională și internațională a muncii.

Deși inflația este generalizată în lumea contemporană, ea nu este identică în toate economiile naționale. Acelea care înregistrează inflație mai intensă sunt sancționate imediat prin deteriorarea (deficitul) balanței comerciale. În același plan al analizei nu trebuie pierdută din vedere tendința de „fugă" a capitalului spre economiile mai puțin inflaționiste cu efecte ample asupra balanței de plăți, gradului de ocupare, creșterii economice și cursului monedei naționale.

Inflația tinde să amenințe pacea socială sau să accentueze conflictele sociale acolo unde acestea existau în mod potențial sau vizibil: în condiții de inflație

Scanned with OKEN Scanner

practic fiecare categorie socială se simte frustrată şi lezată din punct de vedere economic, ceea ce face ca fiecare să revendice ceva, mai mult sau mai puţin violent prin manifestaţii, greve, schimbări politice etc.

La nivel microeconomic, inflaţia distorsionează preţurile şi veniturile agenţilor economici, rupe preţurile relative de evoluţia costurilor şi a cererii, realocă resursele şi reorientează spre anumite activităţi întreprinzătorii pe baza unor avantaje relative (competitive), care sunt foarte instabile.

Datele statistice relevă că, în condiţia de inflaţie deschisă, cotele de amortizare a capitalului fix stabilite legal sunt insuficiente pentru regenerarea valorică a elementelor de capital fix, costurile contabile fiind mai mici decât cele efective. În felul acesta profitul este supradimensionat, firmele pot cunoaşte fenomenul de reproducţie restrânsă a capitalului fix pe seama amortizării, paralel cu diminuarea importanţei acesteia în investiţia brută.

Redistribuirile de venituri şi de patrimoniu, convulsiile sociale, înrăutăţirea nivelul de trai pentru unele categorii ale populaţiei, deprecierea valorii economice a certificatelor de depozit şi altor titluri de valoare cu venit fix, distrugerea informaţiei economice exprimată prin intermediul preţurilor, inhibarea înclinaţiei spre economisire şi spre investiţii, pierderea de producţie şi creşterea ratei şomajului sunt principalele elemente care conturează costurile sociale ale inflaţiei.

10.6 Politici antiinflaţioniste

Datorită consecinţelor negative asupra organismului economic şi social, inflaţia constituie un obiectiv major al politicilor macroeconomice din toate ţările cu economie de piaţă.

De asemenea, politicile antiinflaţioniste actuale trebuie astfel elaborate încât să combată eficient inflaţia şi, în acelaşi timp, să permită creşterea economică şi limitarea şomajului.

Scanned with OKEN Scanner

În mod firesc, politicile de combatere a inflației sunt corelate cu cele două forme cauzale ale acestui fenomen - inflația prin cerere și inflația prin costuri. În consecință, ele vizează, fie controlul cererii agregate, în sensul reducerii ei, fie controlul ofertei agregate, în sensul sporirii ei.

Controlul cererii agregate se poate realiza prin două tipuri de politici economice: politici bugetar-fiscale și politici monetare.

Politicile bugetar-fiscale folosesc, de regulă, două instrumente sau pârghii de politică economică, precum: fie reducerea cheltuielilor publice, care constituie o componentă importantă a cererii agregate, fie creșterea presiunii fiscale, ceea ce reduce masa monetară destinată consumului și investițiilor. Astfel, atât prin politica restrângerii cheltuielilor publice (guvernamentale), care presupune menținerea unor deficite bugetare cât mai mici, cât și prin politica presiunii fiscale, care înseamnă o creștere a impozitelor directe și indirecte, se realizează așa-numita "politică deflaționistă". Dacă aceleași pârghii se folosesc în sens invers, respectiv creșterea cheltuielilor guvernamentale și reducerea impozitelor, atunci se are în vedere reducerea șomajului, și constituie părți componente ale unei politici denumite "reflaționiste".

Politicile monetare vizează controlul masei monetare aflate în circulație și au drept scop, fie blocarea (înghețarea) masei monetare, fie reducerea acesteia în corelație cu nevoile circulației. Ambele cerințe se realizează prin combinarea, de către banca centrală, a următoarelor instrumente de politică monetară: manevrarea taxei rescontului, operațiuni de open-market, variația cotei rezervelor obligatorii.

Manevrarea taxei de rescont reprezintă un instrument dominant al politicii monetare, datorită efectului său asupra volumului creditului ce se poate acorda într-o economie, deci asupra mărimii masei monetare, dacă se are în vedere funcția de emisiune a creditului. Manevrarea taxei de rescont generează creșterea sau scăderea costului creditului, prin intermediul dobânzilor, fapt care se reflectă în

Scanned with OKEN Scanner

micşorarea sau mărirea masei monetare din circulaţie, în concordanţă cu obiectivele de politică monetară ale băncii centrale. Rescontarea reprezintă operaţiunea la vedere prin care banca centrală (de emisiune) achiziţionează de la băncile comerciale efectele de comerţ, anterior scontate de acestea, monetizându-le la o valoare diminuată cu suma ce reprezintă taxa de rescont, adică dobânda pe care o percepe banca centrală pe durata creditării băncilor comerciale, durată care se întinde până la scadenţa efectelor de comerţ preluate (cambii, bilete la ordin etc.). În acest context, este evident faptul că nivelul taxei de rescont influenţează în mod direct taxa scontului, adică dobânda pe care băncile comerciale o percep de la deţinătorii de efecte de comerţ, atunci când aceştia doresc să transforme aceste titluri în lichidităţi, înainte de scadenţă. De precizat, că taxa scontului este întotdeauna superioară taxei de rescont. Aşadar, banca centrală fixează nivelul taxei de rescont în funcţie de evoluţia pe care doreşte să o imprime masei monetare, prin intermediul creditului. Atunci când intenţionează o extindere a acesteia, reduce taxa de rescont, ieftinind creditul şi mărind volumul acestuia. Dimpotrivă, când se urmăreşte o contracţie a masei monetare, măreşte taxa rescontului, scumpind astfel creditul din economie şi implicit reducând volumul acestuia. Acest instrument de politică monetară are însă o anumită limită de eficacitate, în sensul că banca centrală nu-l poate folosi decât în măsura în care băncile comerciale au nevoie de credite de refinanţare.

Operaţiunile de open-market reprezintă un alt instrument esenţial de politică monetară, la îndemâna băncilor centrale, prin intermediul căruia acestea acţionează în direcţia restrângerii sau extinderii masei monetare. Aceste operaţiuni constau în vânzarea-cumpărarea de pe piaţa monetară a unor efecte publice sau private (titluri de valoare - acţiuni, obligaţiuni), demonetizându-le, adică retrăgând o anumită cantitate de monedă, atunci când le vinde, sau, dimpotrivă, monetizându-le, adică introducând în circulaţie o cantitate suplimentară de monedă atunci când

Scanned with OKEN Scanner

le cumpără. În felul acesta se modifică structura masei monetare din circulație în defavoarea sau favoarea lichidității. Operațiunile de open-market au un dublu efect: când banca centrală vinde titluri se reduce cantitatea de monedă centrală de pe piața monetară şi se provoacă o scădere a prețului (cursului) titlurilor tranzacționate, iar atunci când cumpără titluri de pe piața monetară efectele sunt inverse. Pentru a avea însă succes, ca instrument de politică monetară, aceste operațiuni trebuie să se desfăşoare în condițiile unui volum suficient de mare de titluri negociabile.

Variația cotei rezervelor obligatorii reprezintă instrumentul de politică monetară cel mai generalizat, adică folosit de către autoritățile monetare din aproape toate țările industrializate. Politica rezervelor obligatorii, promovată de banca centrală, constă în obligația pe care o au băncile comerciale de a-şi constitui rezerve minime obligatorii, într-un cont nepurtător de dobândă deschis la banca centrală. Aceasta din urmă stabileşte cuantumul acestor rezerve, prin aplicarea unei cote procentuale la totalul resurselor atrase de băncile comerciale. Această măsură are, pe de o parte, un caracter prudențial, mărind gradul de lichiditate al băncilor comerciale, iar pe de altă parte, diminuează resursele de creditare ale acestor bănci şi, implicit, capacitatea lor de a crea monedă prin credit. Banca centrală poate, deci, influența sporirea sau reducerea ofertei de monedă scripturală din partea băncilor comerciale, prin diminuarea, respectiv majorarea cotei (procentului) rezervelor obligatorii. Variația cotei rezervelor obligatorii este un instrument de politică monetară restrictivă, foarte eficace, întrucât afectează direct multiplicatorul creditului.

Controlul ofertei agregate presupune susținerea ofertei din economie, acționând asupra tuturor cauzelor care conduc la scăderea sau stagnarea producției naționale. În acest context, trebuie precizat că unele din măsurile menite să ajute la relansarea ofertei globale sunt contrare celor aplicate pentru restrângerea cererii

Scanned with OKEN Scanner

globale din economie. Altfel spus, în anumite situații, stimularea ofertei globale pe termen mediu şi lung nu se poate realiza fără anumite impulsuri pe termen scurt date cererii globale. Iată de ce este foarte important, ca autoritățile guvernamentale şi politice ale unei țări să elaboreze politici antiinflaționiste bine fundamentate teoretic şi ştiințific şi, mai ales, bine ancorate în realitățile țării respective. Cunoaşterea profundă şi analiza riguroasă a mecanismului şi cauzelor fenomenului pot conduce la adoptarea acelor decizii de politică macroeconomică, care să contracareze eficient acest efect al dezechilibrelor din economie - inflația.

Între măsurile de sprijinire a ofertei agregate dintr-o economie se pot enumera, ca principale, următoarele:

- ieftinirea creditelor, prin scăderea ratei medii a dobânzii pe piața monetară, şi acordarea acestora, cu prioritate, în scopuri productive şi acelor agenți economici care prezintă planuri de afaceri viabile. Consecințele acestei măsuri vor fi, atât o creştere a volumului investițiilor în economie, cât şi o punere la timp în funcțiune a obiectivelor de investiții;

- acordarea unor facilități fiscale, care pot însemna: scutiri sau reduceri de impozite în primii ani de activitate; reduceri de impozite pentru profiturile reinvestite; scutiri temporare de la plata impozitului pe profit pentru investițiile de capital străin; aplicarea sistemului de amortizare accelerată a capitalului fix; reducerea taxelor vamale la unele materii prime provenite din import şi înglobate în produsele destinate pieței interne; reducerea taxelor vamale la unele produse finite provenite din import ş.a.

- reducerea costurilor de producție, deziderat care poate fi realizat prin eforturile şi implicarea directă a agenților economici. Aceştia trebuie să ia în considerare, atât achiziționarea de factori de producție la prețurile cele mai mici de pe piață (fără a fi însă afectată calitatea acestora), cât şi creşterea randamentului acestor factori (creşterea productivității muncii, creşterea eficienței capitalului fix,

Scanned with OKEN Scanner

reducerea consumurilor specifice de materii prime şi materiale, creşterea vitezei de rotaţie a capitalului circulant etc.). Toate acestea conduc la o reducere a costurilor pe unitatea de produs. De asemenea, în această direcţie trebuie să se manifeste şi rolul statului, atât pentru descurajarea monopolurilor şi oligopolurilor, cât şi pentru întărirea şi respectarea concurenţei loiale şi sancţionarea celei neloiale.

În final, trebuie precizat că inflaţia rămâne un fenomen deosebit de complex şi, încă, insuficient cunoscut, fapt reflectat atât de teoria, cât şi practica economică mondială. În acest context, nu există o soluţie unică şi magică de combatere a acestui fenomen pretutindeni. Soluţiile pot fi diferite, în funcţie de realităţile şi tradiţiile fiecărei ţări.

10.7. Dezechilibre care stau la baza spiralei inflaţioniste

Câteva explicaţii asupra spiralei inflaţioniste pot fi formulate cu ajutorul modelului ofertei şi cererii globale având în vedere legăturile care pot exista între ele.

10.7.1 Mecanisme de inducere a spiralei inflaţioniste

Inflaţia indusă prin costuri poate fi explicată pornind de la faptul că nivelul preţurilor se modifică drept efect al schimbărilor în sectorul productiv. Cele care "împing" preţurile şi le fac să crească sunt costurile de producţie.

Întreprinderile nu consimt să producă decât dacă îşi asigură acoperirea costurilor şi obţin o marjă de beneficiu "normală".

Dacă presupunem că revendicările sindicale sunt parţial satisfăcute şi lucrătorii beneficiază de salarii monetare superioare, firmelor nu le convine continuarea activităţii lor productive decât cu condiţia ridicării preturilor de vânzare.

Scanned with OKEN Scanner

Creşterile salariale şi de preţuri cresc nevoile de mijloace de plată. Pentru a evita un şomaj, judecat din punct de vedere politic ca intolerabil, autorităţile monetare pot să determine creşterea ofertei de monedă (este ceea ce se numeşte o politica monetară "binevoitoare"). De altfel, câştigurile de putere de cumpărare obţinute vor dispărea odată cu creşterea preţurilor şi noi revendicări vor fi formulate la încheierea obţinerii noilor creşteri ale salariilor nominale[21]. Astfel, poate fi declanşat un proces inflaţionist.

Inflaţia prin costuri nu are în mod necesar la origine remunerative salariale. Ea poate fi provocată de alte elemente de cost: preţul materiilor prime şi al energiei, creşterea costului capitalului etc.

În ceea ce priveşte materiile prime se poate spune că acestea intervin, de fapt, în amonte de procesul de producţie şi cererea lor este, în general, foarte rigidă. De aceea, o creştere a preţurilor materiilor prime, va avea un efect imediat asupra anumitor preţuri; însă datorita propagării prin schimburile interindustriale, în final va fi afectat ansamblul preţurilor. Ponderea scăzută a materiilor prime în preţul majorităţii bunurilor finale (care adesea au o valoare adăugată mare) joaca un rol de amortizare. Daca creşterea preţurilor materiilor prime este considerabilă, impactul sau asupra nivelului general al preţului poate fi atât de însemnat încât sa antreneze inflaţia şi să declanşeze o amplificare a acesteia prin spirala salariu-preţ. Acestui efect autoîntreţinut i se adaugă un altul: generalizarea creşterii preturilor deteriorează venitul real al furnizorilor de materii prime, care sunt determinaţi sa efectueze o noua ridicare a preturilor bunurilor de care dispun.

De exemplu, dacă se consideră o întreprindere în care în preţul produsului, materiile prime, salariile, celelalte costuri şi profitul reprezintă fiecare cate 25%. Presupunem că se produce o creştere a costului materiilor prime cu 30%. Întreprinderea poate transmite, atenua sau amplifica creşterea iniţială de 30% a

[21] Samuelson,P.,Nordhaus,W.- Economie politica, p.358, Editura Teora, Bucuresti 2000

Scanned with OKEN Scanner

costurilor cu materiile prime, acţionând asupra salariilor, altor costuri, măririi profitului sau nivelului productivităţii. Se pot distinge cel puţin trei situaţii[22]:

Tabelul 10.2 Ipoteza de transmitere a creşterii iniţiale:

Creşterea iniţială a costului materiilor prime	Variaţia salariilor	Variaţia altor costuri	Variaţia limitelor profitului	Inflaţia repercutată
+30%	+40%	+25%	+25%	+30%

Creşterea importantă a salariilor (+40%) compensate prin creşteri mai mici a altor costuri şi profituri provoacă o transmitere - simpla repercusiune - a creşterii iniţiale a preţului materiilor prime care este egala cu creşterea preţului produsului finit. Daca întreprinderea înregistrează un spor de productivitate globală, de exemplu de 10%, ea va fi în măsură să atenueze creşterea preţurilor sale (30%-10%), inflaţia repercutată ar fi de 20% sau să sporească şi mai mult salariile şi profiturile repercutând inflaţia la nivelul de 30%.

Tabelul 10.3 Ipoteza de atenuare a creşterii iniţiale:

Creşterea iniţială a costului materiilor prime	Variaţia salariilor	Variaţia altor costuri	Variaţia limitelor profitului	Inflaţia repercutată
+30%	+5%	-5%	-10%	+5%

De această dată, o creştere moderată a salariilor (+5%) combinată cu o reducere a altor costuri şi a profitului, provoacă o amortizare a creşterii iniţiate a preţului materiilor prime; In ipoteza în care s-ar regăsi, în diminuarea de preţuri sau

[22] Babaita,I. ,Duta, Alexandrina - Economie politică – Piete şi preţuri, p.266,Tipografia Universităţii, Timişoara,1993

Scanned with OKEN Scanner

menținerea constantă a ratei profitului, sporurile de productivitate ar permite stabilizarea sau chiar reducerea prețului de vânzare.

Tabelul 10.4 Ipoteza de accelerare a creşterii inițiale:

Creşterea inițială a costului materiilor prime	Variația salariilor	Variația altor costuri	Variația limitelor profitului	Inflația repercutata
+30%	+50%	0%	+80%	+40%

Cu toata stabilitatea altor costuri, creşterea puternica a salariilor (+50%) şi mai ales a profiturilor (+80%) determina o rata de accelerare a preturilor de vânzare (+40%). Aceasta ar putea fi atenuata doar de sporurile de productivitate globala. Daca acest spor ar fi de 10%, efectul ar fi o simpla repercusiune a socului inițial.

Şocul inițial poate fi amplificat şi în cazul în care întreprinzătorul reduce producția pentru ca nu dispune de mijloacele necesare pentru a se aproviziona, la nivelul anterior creşterii preturilor la materiile prime sau creste prețul de vânzare pentru a-şi procura resursele de care are nevoie. Acționând astfel, el crează o penurie care amplifica creşterea inițială a preturilor.

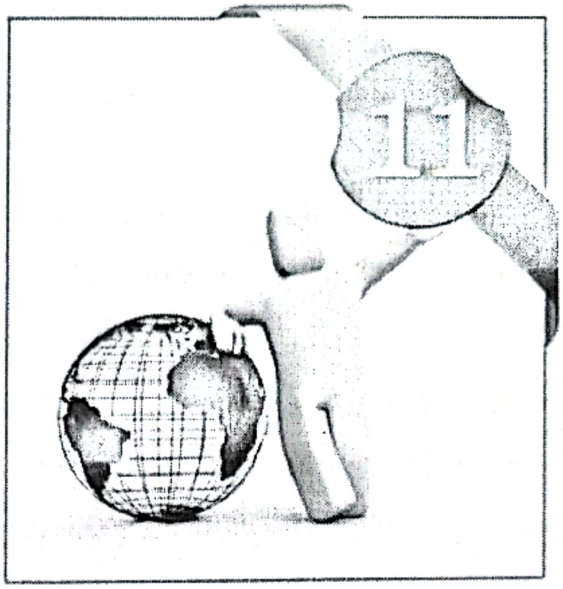
Daca inflația indusa prin costuri provine dintr-o modificare a curbei ofertei globale, inflația prin exces de cerere se explica printr-o schimbare a funcției cererii globale.

Fenomenul inflaționist nu este o stare realizată odată pentru toți, dar este un proces care se derulează în timp. După ce a fost analizată inflația prin costuri independent de nivelul dezechilibrului între oferta şi cererea globala, este necesar să fie sublimate legăturile susceptibile de a se realiza intre aceste forme de inflație, care generează spirala inflaționistă.

Scanned with OKEN Scanner

În concluzie, procesul inflaționist poate fi inițial de cerere și amplificat de costuri; dar, odată declanșată spirala inflaționistă este dificil de diagnosticat clar originea deoarece mecanismele economice care o cauzează (costurile și cererea) coexista.

Scanned with OKEN Scanner



Capitolul 11

DESCRIPTORII GLOBALIZĂRII ŞI CREAREA MEDIULUI ECONOMIC

11.1. Inovaţia tehnologică

Principalul factor determinant al adâncirii procesului de globalizare a economiei mondiale este de natură tehnică, respectiv *inovaţia tehnologică*, mai ales în domeniul telecomunicaţiilor şi informaticii. *Globalizarea sub aspect tehnologic* a fost cea care a modificat radical paradigma economică clasică, demonstrând că producţia şi comerţul se bazează tot mai mult pe *know-how, inovaţie, cercetare-dezvoltare, infrastructura de comunicare* şi, într-o mai mică măsură pe resurse, utilaje şi echipamente industriale.

Prin însăşi natura lor, noile tehnologii din sfera largă a comunicaţiilor au o dimensiune globală, ele nu recunosc şi nu respectă graniţele naţionale. Creşterea fără precedent a vitezei de transmitere a informaţiilor, diversificarea şi sporirea fiabilităţii mijloacelor de diseminare a acestora, conduc necontenit la posibilitatea ca un eveniment desfăşurat într-o ţară să-şi exercite, instantaneu, impactul asupra altei ţări aflată chiar în alt colţ al lumii. În acest mod subiectele şi problemele nu

Scanned with OKEN Scanner

mai pot fi menținute în interiorul granițelor unei țări sau regiuni; dacă sunt importante, ele se transformă în evenimente globale.

Exploziva diseminare a informațiilor tehnologice a produs, din păcate, noi decalaje, iar pe altele le-a adâncit. Astfel, paradoxal, în timp ce unele țări dispun de un potențial uman relevant, în particular în domeniul software, dotarea lor cu tehnică de calcul a rămas mult în urmă.

În prezent, Internet-ul este văzut ca un mod de a dezvolta afaceri. Nu doar că prin intermediul lui se realizează vânzarea unei mari cantități de bunuri, dar se livrează broşuri, pliante, cataloage şi sunt satisfăcute întrebările clienților, la costuri cu mult mai mici decât în orice alt tip de piață. Un aspect al ciberspațiului este că, dacă nu există conexiunea, nu există nici clienți. Clienții vor avea posibilitatea de a comunica direct cu firmele producătoare, astfel că multe firme de comerț cu amănuntul vor fi desființate dacă nu se reorganizează pentru a beneficia de avantaje de pe urma fenomenului particularizării produselor.

Dar globalizarea nu este influențată doar de avansul din domeniul tehnologic. Procesul are şi *un puternic aspect economic*. Expansiunea economiei de piață şi a capitalului, în principal occidental, a interconectat diferitele regiuni ale lumii într-o rețea pe care astăzi o numim economie globală. Apariția plăților electronice şi suportul oferit de telecomunicații au determinat mărirea considerabilă a numărului de tranzacții comerciale între diversele state, în prezent ele efectuându-se timp de 24 de ore pe zi.

Adică, într-un cuvânt, strâns legat de crearea şi funcționarea *mediului economic*, segmentul ce are cel mai mult de câştigat de pe urma revoluționarelor tehnologii IT & C este cel al afacerilor realizate în timp real scurt, între diverse puncte ale globului şi în diverse domenii ale vieții economico-sociale şi care îmbracă forma ***e-business***.

Scanned with OKEN Scanner

11.2. Liberalizarea comerţului internaţional

În dezvoltarea istorică a *comerţului internaţional* (adică exact subiectul prezentei analize), s-au confruntat şi continuă să se confrunte, atât pe plan teoretic, cât şi în activitatea practică, tendinţa spre liberalizarea schimburilor dintre state, ca şi tendinţa spre protecţionism. Astfel, apărătorii liberalizării comerţului afirmă că aceasta determină creşterea avuţiei pentru toţi participanţii la schimburi, în timp ce susţinătorii protecţionismului consideră că statele în dezvoltare trebuie să-şi protejeze economiile, nu să le deschidă schimburilor comerciale internaţionale.

În cele peste cinci decenii de existenţă, sistemul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (G.A.T.T.), înfiinţat la 30 octombrie 1947 la Geneva, de către 23 de state semnatare / Organizaţia Mondială a Comerţului (O.M.C.), înfiinţată la 1 ianuarie 1995, în vederea amplificării rolului G.A.T.T., a susţinut liberalizarea comerţului, acesta fiind principalul său obiectiv, realizările în acest sens reprezentând esenţa succesului acestuia. Conform opiniei reprezentanţilor acordului, hotărârea guvernelor de a deschide progresiv pieţele concurenţei externe şi de a le menţine deschise a constituit un element cheie în atragerea avantajelor globalizării.

Făcând o scurtă trimitere la actuala rundă de negocieri multilalaterale în domeniul comerţului internaţional, cunoscută ca **Runda Doha**, lansată în anul 2001 în capitala Qatar-ului, cele 149 ţări membre O.M.C. s-au reunit 16 noiembrie 2006 la Geneva pentru reluarea negocierilor din cadrul acestei runde, **pentru o nouă ordine comercială mondială**, negocieri întrerupte în luna iulie (când de fapt trebuiau încheiate la sfârşitul lui 2004. Impasul s-a datorat neajungerii la un acord la problemele agriculturii, între principalii actori mondiali : Australia, Brazilia, S.U.A., India, Japonia, U.E., prin faptul că S.U.A. a fost acuzată că a refuzat să accepte scăderea subvenţiilor agricole.

Scanned with OKEN Scanner

De asemenea, trebuie să amintim ca un lucru pozitiv, de mare importanță în noua balanță a puterilor comerciale ale lumii, faptul că la Hanoi, capitala Vietnamului, la 19 noiembrie 2006, SUA şi Rusia au semnat un acord privind intrarea Rusiei în O.M.C..

Există două surse ale câştigurilor, să le numim „clasice", din comerț, şi anume cele care derivă din schimburi perfecte şi cele care decurg din specializare. În alte cazuri, țările câştigă din comerț având în vedere că acesta permite exploatarea, în avantajul lor reciproc, a diferențelor de gusturi, tehnologii, înzestrarea cu factori. Aceste diferențieri stau la baza avantajelor comparative ale țărilor în comerțul internațional.

Câştigurile ce decurg din schimburi perfecte apar ori de câte ori doi parteneri, indivizi sau țări, îşi evaluează diferit resursele de care dispun, apărând, deci, posibilitatea derulării de schimburi în avantajul reciproc. Fiecare dintre parteneri renunță la un anumit consum (îl exportă) cu scopul de a obține alte bunuri, servicii de care are mai multă nevoie (ceea ce importă). Diferențele de evaluare pot să apară atunci când gusturile sunt similare, dar înzestrarea variază, însă acestea pot fi datorate şi numai diferențelor de gusturi. În ambele cazuri, consumatorii sunt motivați să se angajeze în comerțul internațional.

Mai relevante sunt câştigurile ce derivă din specializarea în producție. Dacă țările se specializează în producția acelor produse pe care le fabrică cel mai eficient, producția mondială totală poate creşte. Prin urmare, toate țările pot câştiga.

Scanned with OKEN Scanner

Teoria avantajelor comparative[23] reprezintă una dintre tezele economice fundamentale pentru comerțul internațional. În esență, aceasta susține că pot câștiga din comerț toți partenerii, indiferent de avantajele absolute pe care le dețin. Literatura economică identifică două motive importante datorită cărora producerea eficientă poate diferi în cadrul țărilor și anume diferențele tehnologice și cele de înzestrare cu factori.

Principiul avantajelor comparative susține că toate țările câștigă din comerț, chiar dacă acestea sunt mai puțin eficiente în toate activitățile sau sunt mai puțin înzestrate cu toți factorii. Ceea ce este necesar pentru a putea exista posibilitatea unor câștiguri reciproce din comerț sunt diferențierile în eficiența relativă în producție sau în înzestrarea relativă cu factori a țărilor. Având în vedere că nu există două țări care să fie identice sub aceste aspecte, specializarea în comerț este un caz general ce se aplică tuturor țărilor.

Pentru ca aceste câștiguri globale să fie realizate în întregime, schimburile internaționale nu trebuie restricționate prin bariere artificiale, iar resursele productive trebuie alocate corect. Principalul cost al protecționismului decurge din faptul că furnizează decidenților motivații greșite, atrăgând resursele mai ales în sectoarele protejate, fiind ignorate sectoarele pentru care respectiva țară deține avantaje comparative. Rolul clasic al liberalizării comerțului, identificat cu multe secole în urmă, rezidă în înlăturarea unor astfel de impedimente și contribuția la majorarea veniturilor și a creșterii economice.

---

[23] Trebuie făcută distincție între **avantajele comparative** și **avantajele competitive**. Teoria **avantajului comparativ** (susținută de economiștii clasici) emite explicații asupra condițiilor naturale favorabile existente într-o economie națională, sau costurilor reduse ale unor factori în comparație cu cele din alte economii naționale, pentru dezvoltarea unor ramuri și sugerează orientarea specializării economiei naționale. Pe de altă parte, **avantajul competitiv** are un caracter dinamic, microeconomic și scoate în evidență faptul că evoluția, succesul și specializarea economiilor naționale depind mai ales de gradul de competitivitate a firmelor pe piața națională și internațională.

Scanned with OKEN Scanner

11.2.1. Evoluții în comerțul internațional

Comerțul a fost și va rămâne activitatea care a realizat de-a lungul istoriei cele mai strânse legături între națiuni. În fiecare din etapele istorice parcurse, comerțul a fost fenomenul care a amplificat relațiile dintre națiuni și tot el a fost suportul care le-a menținut.

În ultimii 250 de ani, cu excepția unei scurte perioade de timp (1913-1950), creșterea comerțului a depășit constant creșterea economică de ansamblu. Între 1720 și 1913, creșterea comerțului a surclasat de 1,5 ori creșterea PIB. Creșterea redusă a PIB între anii 1913-1950, perioadă în care s-a înregistrat de altfel cea mai redusă rată din 1820 încoace, a fost însoțită de o creștere și mai redusă a comerțului, cele două războaie mondiale și protecționismul subminând evoluția pozitivă a comerțului internațional. Această perioadă a inclus marea criză economică mondială (1929-1933), când comerțul a înregistrat, în termeni cantitativi, o reducere fără precedent cu 60%, națiunile încercând să-și exporte propriile crize economice, inclusiv șomajul, prin intermediul barierelor comerciale protecționiste.

După cel de-al doilea război mondial, comerțul internațional a crescut considerabil, având la bază două fenomene importante :

1. amplificarea continuă a schimburilor economice internaționale, cu precădere între țările dezvoltate și puternic industrializate, datorită progresului tehnic și adâncirii diviziunii internaționale a muncii;

2. trezirea la viața politică și spirituală a noilor țări formate prin destrămarea vechilor imperii coloniale, căutând puncte noi de sprijin pe plan cultural și științific, în lupta lor pentru afirmarea și consolidarea unei existențe autonome și prospere.

Scanned with OKEN Scanner

Totodată politica comercială şi comerţul internaţional au fost influenţate de o multitudine de factori, unii cu acţiune de lungă durată, alţii conjuncturali, de durată mai scurtă.

Astfel, în primul rând, imediat după război, factorul hotărâtor care a marcat profund evoluţia comerţului internaţional a fost dat de urmările războiului pe plan economic, social şi politic. Războiul a schimbat raportul de forţe existent, în favoarea S.U.A., singurul stat ieşit din conflict întărit economic, politic şi militar, fapt ce i-a permis să influenţeze în interes propriu, atât direct cât şi indirect, evoluţia politicii comerciale.

În mod direct S.U.A. au promovat politica liberului schimb în relaţiile bilaterale deoarece producătorii americani erau mult mai competitivi şi implementaseră în producţie toate descoperirile tehnico-ştiinţifice ale momentului, nefiindu-le teamă de concurenţa externă.

Indirect S.U.A. au influenţat comerţul internaţional prin intermediul diverselor acorduri şi organizaţii economice şi financiare create în această perioadă [Fondul Monetar Internaţional (F.M.I.), Banca Internaţională de Reconstrucţie şi Dezvoltare (B.I.R.D.), Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (G.A.T.T.), şi altele a căror activitate a fost multă vreme controlată şi orientată de către S.U.A.

Susţinătorii noilor idei liberale şi-au concentrat efortul pe trei aspecte economice fundamentale :

- *comerţ liber pentru bunuri şi servicii ;*
- *circulaţia liberă a capitalului ;*
- *libertatea investiţiilor.*

Scanned with OKEN Scanner

Cu toate acestea, din diferitele luări de poziție și amintim aici numai una dintre cele mai recente[24], *neoliberalismul, liberalismul în general*, nu se poate impune ca o soluție pe termen lung pentru problemele social-economice cu care se confruntă societatea omenească.

Pe fondul acestor evoluții, în ultimii 50 de ani, comerțul s-a dezvoltat mai rapid decât producția, crescând astfel gradul în care economiile naționale se bazează pe schimburile internaționale în activitatea economică de ansamblu. Între 1950-2003[25], creşterea medie anuală a exporturilor de mărfuri a fost de 6,5%, comparativ cu o creştere a producției de 4,3%. În mărimi absolute, creşterea producției mondiale a fost de 7 ori, iar cea a exporturilor mondiale de 20,3 ori. La nivelul anului 2000, măsurat prin export, volumul comerțului mondial s-a situat în jurul cifrei de 7.000 miliarde dolari.

Creşterea în sine a exporturilor şi importurilor mondiale nu relevă procesul de globalizare, a cărui intensitate poate fi confirmată doar prin existența piețelor globale ale factorilor, produselor şi serviciilor. Dar, într-o mare măsură, ea atestă chiar existența globalizării în dimensiunea sa comercială.

Globalizarea a afectat tot mai multe țări. Gradul de deschidere comercială a economiilor naționale, exprimat prin ponderea comerțului în PIB, confirmă că statele au devenit mai interdependente atât la nivel mondial, cât şi regional. Evoluția deschiderii comerciale pentru perioada 1928-2001 este prezentată în tabelul următor. Datele din tabel evidențiază diferențe mari între regiunile geografice din punctul de vedere al integrării comerciale în economia mondială. Mai mult, unele regiuni cum ar fi Europa de Vest şi Europa de Est comercializează o proporție mai mare decât cea deținută în PIB-ul mondial, față de America de Nord spre exemplu. Acest fapt s-ar putea explica prin ponderea foarte mare a

---

[24] Ionescu, Cornel –*Este liberalismul o soluție viabilă la problemele omenirii ?*, în „Economistul" nr. 2013, 12 aprilie 2006, pg. 12.
[25] Vezi World Trade Report 2004.

Scanned with OKEN Scanner

comerțului intra-regional în Europa (în care UE deține peste 92%), comparativ cu alte regiuni geografice.

Tabelul 11.2.1.

Ponderea comerțului intra-regional (1928-2001)

Regiunea	1928	1938	1948	1958	1968	1979	1990	2001
Europa de Vest	33	24	35	33	34	48	46	59
Europa de Est	30	25	25	25	40	40	41	56
America de Nord	10	8	11	9	10	19	19	24
America Latină	45	30	30	30	21	27	28	41
Asia	32	27	25	26	21	27	29	43
Africa	60	50	50	58	37	56	53	48
Orientul Mijlociu	60	50	50	46	38	48	49	-
Total mondial	24	19	22	22	22	35	34	44

Sursa: World Trade Report 2003.

În plus, între 1985-2001, în țările dezvoltate, gradul de deschidere spre exterior a crescut de la 15% la 25%, iar în țările în curs de dezvoltare de la 20% la 40%. Creşterea mai rapidă a deschiderii din țările în curs de dezvoltare explică majorarea ponderii lor în comerțul mondial, de la mai puțin de 25% la circa 30%, în timp ce ponderea țărilor dezvoltate a scăzut de la 75% la 70% în 2001. Ponderea în exporturile mondiale a Europei Occidentale şi Americii de Nord a fost relativ stabilă în decursul perioadei 1950-2001, oscilând între 40% şi 45%, pentru Europa Occidentală, şi 15-20% în cazul S.U.A. Ponderea Asiei în comerțul mondial a crescut de la aproximativ 15% în 1950 la 25% în 2001, în cazul Americii Latine înregistrându-se o diminuare de la 11% la 8%, iar în cazul Africii de la 5% la 2%. Ponderea Europei Centrale şi de Est a cunoscut o evoluție oscilantă, creşterea din

Scanned with OKEN Scanner

intervalul 1950-1970 fiind urmată de un declin care s-a accentuat în anii '90, ani de restructurare ce au urmat încheierii *războiului rece*.

Structura pe mărfuri a comerțului s-a schimbat radical în perioada 1950-2000, îndeosebi în cazul produselor agricole și manufacturate. Astfel în 1950, exporturile de produse agricole reprezentau aproape 50% din exporturile totale de mărfuri, ajungându-se ca la nivelul anului 2002 ponderea deținută de acestea să fie de numai 8%. Exporturile de produse manufacturate au crescut de la 40% în 1950 la 80% în 2002. Ponderea deținută de produsele minerale în exporturile totale de mărfuri a fost mai stabilă, fluctuațiile din cursul perioadei analizate reflectând mai ales evoluțiile prețurilor, îndeosebi în cazul țițeiului. În același timp s-a dezvoltat foarte mult și comerțul internațional cu servicii, acesta crescând aproape de două ori mai rapid decât comerțul cu mărfuri. În anul 2000, comerțul cu mărfuri a însumat 5500 miliarde dolari (80% din comerțul mondial), iar comerțul cu servicii 1500 miliarde dolari (peste 20% din comerțul mondial).

Creșterea accelerată a comerțului internațional din ultimele cinci decenii a fost însoțită de rate de creștere ridicate ale PIB. Exprimat în prețuri constante și ajustat în funcție de creșterea populației, PIB-ul mondial a crescut în medie cu 2% pe an în intervalul 1950-2000, ceea ce din punct de vedere istoric reprezintă o evoluție pozitivă, creșterea medie a venitului pe locuitor în perioada 1820-1913 fiind de numai 0,9% pe an. Aceste performanțe ale creșterii nu au fost însă identice. Între finele celui de-al doilea război mondial și până la primul șoc petrolier, creșterea PIB/locuitor a fost de aproape 3%. După ce creșterea a fost încetinită din cauza celor două șocuri petroliere, între 1990-2000 urmează o perioadă de creștere semnificativă de 1,5%, performanță îmbunătățită în cea de-a doua parte a anilor '90.

Schimbarea structurii comerțului mondial a fost însoțită de modificarea structurilor producției naționale. Cea mai mare creștere a producției și a ocupării

Scanned with OKEN Scanner

forței de muncă în țările industrializate în ultimii 25 de ani a fost înregistrată în acele sectoare care au suferit schimbări tehnologice rapide, ceea ce a influențat și sectorul terțiar. Concomitent, numeroase țări în dezvoltare s-au orientat către producția produselor finite (textile, produse siderurgice, bunuri electronice de larg consum etc.) pentru care țările industrializate erau principalii furnizori.

11.2.2. Tendințe recente în comerțul internațional sub impactul globalizării

În condițiile actuale comerțul internațional se caracterizează printr-o serie de procese de mare amploare și anume:

a) Creșterea potențialului național de concurență economică devine tot mai fluctuantă, influențată aproape hotărâtor de evoluția progresului tehnic și de implementarea lui în viața economică și socială.

În această ultimă perioadă de timp, știința a creat noi industrii și tehnologii, dintre care *industria tehnicii informaționale* (semiconductori, calculatoare, electronică de consum, telecomunicații, automatizarea industrială, electronică auto și medicală), *biotehnica*, având ca pilon central genetica, *industria noilor materiale, sistemul energetic bazat pe forme de energie recuperabilă și nepoluantă, tehnica mediului* și *tehnica spațială*, definesc noul stadiu al economiei denumit „economia informațională”[26].

Progresul tehnic a adâncit diviziunea internațională și tehnologică a muncii, accentuând specializarea de tip intra-industrial și intra-produs, ceea ce a diferențiat și mai mult nivelul de dezvoltare economică a țărilor. Ca reflectare a acestei situații, „comerțul internațional se extinde și se adâncește acolo unde, și în măsura în care, există condiții pentru manifestarea progresului tehnic”[27].

---

[26] Popa, Ioan; Filip, Radu, *Management internațional*, Ed. Economică, București, 1999, pg. 66.

[27] Idem, pg. 64.

Scanned with OKEN Scanner

b) Polarizarea schimburilor comerciale, astfel încât fiecare țară, prin poziția sa geografică, să întrețină relații comerciale speciale cu cele din vecinătatea sa, datorită existenței unor tradiții culturale, istorice sau politice. Acest proces este tot mai mult evidențiat prin adâncirea integrării regionale a economiilor, care a eliberat barierele din calea comerțului şi a mărit volumul schimburilor în cadrul aceleiaşi organizații. Rezultatele obținute de Uniunea Europeană au determinat statele din diverse regiuni ale globului să-i urmeze exemplul (NAFTA în America de Nord, MERCOSUR (MERCOSUL) în America Latină, AFTA în Asia de Sud-Est etc.), chiar dacă nu în toate cazurile obiectivele integrării au fost îndeplinite în totalitate.

c) Internaționalizarea piețelor financiare implică un control mai sever la nivel național asupra capitalului, acționând sub forma unor constrângeri asupra autonomiei factorilor de decizie în domeniul politicilor comerciale, greşelile fiind sancționate mult mai rapid.

d) Problemele privind protejarea mediului trebuie să-şi găsească locul bine determinat în elaborarea politicilor economice şi comerciale, apărând în acest sens două mari curente de opinie:

1. Susținătorii procesului globalizării sunt de părere că numai piața, prin mecanismele libere de autoreglare a echilibrului dintre resurse şi nevoi, poate soluționa problemele ecologice pe calea negocierilor şi compromisurilor economice;

2. Opozanții globalizării consideră că piața este tocmai cauza dezechilibrelor şi efectelor negative care se manifestă la nivelul mediului înconjurător, iar ocrotirea naturii nu este posibilă decât pe căi extraeconomice.

Considerăm că nici una dintre aceste opinii nu este pe de-a întregul adevărată, ci pentru unele resurse naturale sau anumite probleme ecologice se poate

Scanned with OKEN Scanner

apela la piață pentru a soluționa problemele, iar pentru altele vor fi preferate căile extraeconomice.

Instrumentele politicilor comerciale vor rămâne aceleaşi, neexcluzându-se posibilitatea apariției unora noi, adaptate unei realități care nu se poate anticipa. În ultimele decenii ale secolului al XX-lea preocuparea de bază a politicilor comerciale ale țărilor lumii a constituit-o liberalizarea activităților economice şi comerciale. Practic, toate guvernele, într-o măsură mai mică sau mai mare, au întreprins măsuri pentru întărirea rolului firmelor private şi pentru eliminarea barierelor în calea schimburilor comerciale.

Analizând evoluția comerțului internațional din ultimele două decenii s-ar putea contura şi previziona pentru viitor mai multe caracteristici:

În primul rând, tendința de creştere mai rapidă a comerțului mondial în raport cu producția mondială, se va menține, mai ales că s-au creat unele premise capabile să stimuleze comerțul mondial, cum ar fi: existența unor piețe mai deschise şi mai competitive, cu un comerț în plină dezvoltare, creşterea volumului investițiilor străine directe, o rată mică a inflației, reducerea deficitelor bugetare în foarte multe țări şi altele.

În al doilea rând, va continua creşterea şi diversificarea comerțului cu servicii, pe măsură ce rolul lor în economia statelor va fi tot mai important şi introducerea noilor tehnologii şi a mijloacelor moderne de telecomunicații va permite dezvoltarea acestui sector al economiei.

De asemenea ponderea materiilor prime va continua să scadă, concomitent cu creşterea ponderii produselor manufacturate, cu un grad ridicat de încorporare a progresului tehnic. Această evoluție va determina intensificarea procesului de creştere a dependenței țărilor slab dezvoltate, al căror comerț exterior se bazează pe materii prime sau pe produse aflate în primele stadii de prelucrare.

Scanned with OKEN Scanner

Ca o contrapondere, prin intensificarea preocupărilor privind integrarea diferitelor state în zone de comerț liber, ar putea avea loc o intensificare a cooperării internaționale în comerțul mondial și, de asemenea, o reducere a datoriilor externe a celor mai sărace țări.

11.2.3 Comerțul internațional

Este o realitate de necontestat faptul că activitatea de comerț internațional resimte din plin „șocul" recesiunii mondiale. Lucru observabil și analizabil, în prezentul context, prin legăturile externe ale României cu diferite economii mondiale. Astfel, Germania, „motorul" economic al Uniunii Europene a înregistrat, chiar cu începutul anului 2008, o încetinire a proceselor de consum și investițional, piața trecând prin momente de cumpănă. Companiile germane, în fața semnelor evidente ale recesiunii, au reacționat prompt în fața blocajului financiar instaurat și a scăderii comenzilor interne și externe, prin măsuri de reducere a activității, a procesului investițional, a consumului și, implicit, reducerea numărului de locuri de muncă.

Însă, elementul esențial pe care dorim să-l evidențiem, este acela că *legăturile comerciale internaționale, bi- și multilaterale, nu trebuie întrerupte*. De altfel, mesajul de *a nu restricționa comerțul internațional* este chintesența **Forumul Economic Mondial** de la Davos (Elveția), desfășurat în februarie 2009. De ce acest aspect? Deoarece o restricționare a circulației, mai bine spus, o sporire a ponderii politicilor și măsurilor protecționiste, ar conduce exact la o evoluție opusă celei dorite: adică *la adâncirea crizei*. Din contra, liderii statelor participante la acest Forum, consideră că se impune **cooperarea internațională mai puternică între statele lumii**, indiferent de nivelul de dezvoltare al acestora. Comunicarea permanentă între managementul statelor și așezarea cooperării pe principii corecte,

Scanned with OKEN Scanner

din care să câştige toate părţile implicate, chiar dacă în proporţii departe de a fi egale, aceasta este calea spre o bună gestiune a crizei şi depăşirea în bune condiţiuni a efectelor negative ale acesteia.

11.3. Corporaţiile transnaţionale şi globalizarea afacerilor

Am văzut că globalizarea este înţeleasă ca fiind un proces de integrare crescândă a economiilor naţionale şi regionale, prin care se realizează transferul capacităţilor decizionale de la nivel naţional la nivel supranaţional şi se creează reţele mondiale de producţie şi de transmitere a capitalurilor şi a informaţiilor. Unul dintre motoarele globalizării, alături de noile tehnologii ale informaţiei şi telecomunicaţiilor şi de fluxurile de capitaluri dintr-o parte în alta a planetei, îl constituie corporaţiile transnaţionale (CTN). Rolul lor decurge atât din dimensiunile acestora, aria de activitate care, prin excelenţă, depăşeşte limitele unei economii naţionale, cât mai ales din prezenţa şi activităţile pe care le desfăşoară în aproape toate domeniile, inclusiv în interdependenţă cu fluxurile financiare, care alcătuiesc şi fac să înainteze fenomenul globalizării.

În funcţie de autori şi de lucrările de specialitate apărute cu privire la acest subiect, se vorbeşte, fie de firme, întreprinderi, societăţi, corporaţii etc., care la rândul lor sunt apreciate drept multi, pluri, trans, supra ... naţionale. Aceste deosebiri între denumiri pot releva unele diferenţe de definire. Însă cea mai des folosită este denumirea de corporaţie multinaţională, întrucât reliefează cel mai direct caracteristica lor esenţială şi anume, faptul că îşi desfăşoară activitatea în cel puţin două ţări. Întrucât sunt prezente nu numai în mai multe ţări, ci sunt deasupra acestora, ele devin transnaţionale[28].

---

[28] Ignat, I., Clipa, N., Pohoaţă, I., Luţac, Gh., *Economie Politică,* Ed. Gheorghe Zane, Iaşi, 1997, pg. 74

Scanned with OKEN Scanner

Literatura anglo-saxonă foloseşte, în principal, denumirea de „multinational enterprise" (MNE). Organismele internaţionale preferă termenul de „transnational corporations" (TCN), lărgind astfel baza de analiză la toate companiile ce-şi desfăşoară activitatea în mai mult de o singură ţară.

Astfel, societăţile transnaţionale sunt considerate acele întreprinderi „care îşi desfăşoară activitatea de producţie, de distribuţie şi de comercializare, frecvent în mai multe ţări"[29].

Unele definiţii propun accentuarea criteriului structural, cum ar fi numărul de ţări în care firma realizează afaceri, sau compoziţia naţională a conducerii. Altele pun accent pe caracteristici de performanţă cum ar fi volumul total al activelor deţinute în străinătate, prin gradul de transnaţionalitate, prin gradul de capitalizare al pieţei, nivelul veniturilor, volumul vânzărilor, numărul salariaţilor.

O altă analiză propune un set de definiţii ce sugerează un proces evolutiv de internaţionalizare. În această schemă, *o firmă* este clasificată ca *internaţională* dacă este angajată în afaceri străine, dar nu a făcut investiţii străine directe. Totuşi societatea care este prezentă în străinătate doar prin comerţ, cesiune de procedee şi mijloace tehnice etc., nu este considerată internaţională, chiar dacă acoperă numeroase ţări şi reprezintă un segment important al activităţii sale totale, pentru că ea nu interesează producţia.

O firmă multinaţională este cea care alocă resursele sale fără referire la frontierele naţionale, dar are o naţionalitate de bază, din punct de vedere al conducerii manageriale.

O firmă transnaţională ar fi o firmă multinaţională condusă şi aflată în proprietatea unor persoane de diferite naţionalităţi. În acest caz deciziile nu se mai iau pe plan naţional.

---

[29] Ignat, Ion; Pralea, Spiridon, *Economie mondială*, Ed. Symposion, Iaşi, 1994, pg. 188.

Scanned with OKEN Scanner

O firmă supranațională este firma transnațională care este în mod legal denaționalizată, devenind încorporată prin intermediul unei agenții internaționale, când sau dacă această posibilitate există[30].

Aceste definiții sunt importante pentru că reflectă neomogenitatea domeniului, realitatea că există diferite tipuri din ceea ce numim corporații transnaționale şi permite observația că întreprinderile care pătrund pe piețe străine o fac într-un mod progresiv. Odată cu adâncirea relațiilor economice internaționale tot mai multe companii – americane, japoneze, europene şi altele – constată că o mare parte din bunurile produse de ele sunt vândute în toată lumea, că mulți dintre salariații lor sunt cetățeni străini, că o mare parte din câştigurile lor sunt exprimate în monedă străină şi că ele acționează de multe ori în afara jurisdicției din țara în care se află compania-mamă. În aceste condiții companiile devin corporații transnaționale, iar natura operațiilor lor se modifică în mod semnificativ. Deşi am numit generic marile companii care îşi desfăşoară activitatea în mai multe țări – corporații transnaționale (CTN) – se observă că totuşi nici o firmă nu a atins acest stadiu (după clasificarea deja făcută). Majoritatea întreprinderilor trec de la stadiul de „internaționale" la cel de „multinaționale".

Cea mai mare parte a firmelor sunt *etnocentriste*. Se poate spune că orientarea actuală a firmelor prin autonomia filialelor tinde să reducă riscul apariției unei firme transnaționale care să-şi impună voința asupra națiunilor.

Corporațiile transnaționale constituie o realitate obiectivă a pieței mondiale, iar contactul pe piețele internaționale cu acestea este inevitabil. Dimensiunile atinse, forța lor economico-financiară deosebită, specificul activității, rezultând din desfăşurarea unor operațiuni directe concomitent pe piețele unui mare număr de țări şi în diverse sectoare economice, formele lor, practicile promovate la

---

[30] Robock Stefan H,; Simmonds, Kenneth, *International Business and Multinational Enterprises*, Richard D Irwin Inc.S.U.A. 1973, pg. 72-75.

Scanned with OKEN Scanner

scară internațională, implicațiile resimțite în urma acțiunilor lor în toate țările în care sunt instalate, inclusiv în țările de origine – toate acestea îndreptățesc aprecierea că firmele transnaționale reprezintă o treaptă nouă cantitativă și calitativă în expansiunea internațională a companiilor occidentale. Ele dețin poziții foarte puternice pe plan mondial, în domeniul tehnicii, tehnologiei, know-how-ului, managementului, marketingului, disponibilităților de resurse financiare, posibilităților de desfacere a produselor și serviciilor pe piețele internaționale

11.3.1 Implicarea sporită a companiilor transnaționale în producția și comerțul mondial

Ne interesează conceptul de *competitivitate la export*. Deși competitivitatea începe cu cunoașterea și creșterea controlului internațional asupra pieței, aceasta înseamnă mai mult decât atât. Implică diversificarea coșului de produse la export, rate durabile în ceea ce privește creșterea exportului în timp, actualizarea permanentă a conținutului tehnologic, precum și al deprinderilor și abilităților în activitatea de export, dar și extinderea bazei de firme interne capabile să concureze pe plan internațional, astfel încât competitivitatea să devină într-adevăr durabilă și să fie însoțită de venituri în creștere. Exporturile competitive permit țărilor să câștige mai multă valută și, astfel să importe produsele, serviciile și tehnologiile pe care le doresc pentru creșterea productivității și a nivelului de trai.

O competitivitate sporită permite țărilor să se desprindă de dependența de câteva exporturi de mărfuri primare și să urce pe scara deprinderilor și a tehnologiei, element esențial pentru creșterea valorii adăugate locale. Exportul se bazează pe capacitățile și condițiile care subliniază competitivitatea: el expune întreprinderile la standarde mai ridicate, le asigură oportunități pentru accesul mai

Scanned with OKEN Scanner

uşor la informaţii de orice fel, supunându-le la presiuni mai mari de competitivitate, încurajând astfel întreprinderile naţionale să facă eforturi mai mari pentru a achiziţiona noi metode, tehnici, capabilităţi. În mod ideal, atingerea unui control mai mare asupra pieţei ar trebui să fie acompaniată de toate aceste beneficii pentru maximizarea impactului dezvoltării. Cu toate acestea, acest impact al dezvoltării competitivităţii nu poate fi garantat.

Corporaţiile transnaţionale pot ajuta la creşterea competitivităţii în ţările în dezvoltare şi în economiile de tranziţie, dar mărirea potenţialului lor nu este uşoară. Atragerea de activităţi ale corporaţiilor transnaţionale orientate spre export este ea însăşi o activitate competitivă – şi chiar şi ţările de succes o pot considera dificil de susţinut atunci când salariile cresc, iar condiţiile de piaţă se schimbă. Sprijinul unor politici coerente, consistente, este esenţial în atragerea activităţilor orientate către export din partea corporaţiilor transnaţionale. Competitivitatea la export este importantă şi provocatoare, dar necesită să fie văzută ca un mijloc care ţinteşte spre un obiectiv major – **dezvoltarea**.

Prin legături de capital şi din afara capitalului, companiile transnaţionale deţin o cotă substanţială a exporturilor într-un număr impresionant de ţări în dezvoltare, regăsindu-se în toate sectoarele. În *sectorul primar*, în afara mineralelor şi petrolului, companiile transnaţionale pot contribui la dezvoltarea exporturilor în sectoare ca procesarea alimentelor şi horticultura. În *prelucrare*, companiile transnaţionale au tendinţa de a fi lideri în producţia orientată către export şi marketing, în special pentru produsele cele mai dinamice, pentru care legătura cu reţelele de marketing şi logistica distribuţiei sunt cruciale. **Sistemele lor de producţie internaţională pot lua diferite forme** Şi, pornind de la orientarea în sistemele bazate pe investiţii străine directe (ISD) implicând tranzacţii intra-firmă, între afiliaţi, până la reţelele mai laxe, fără a fi bazate pe

Scanned with OKEN Scanner

capital, orientate spre cumpărarea din partea furnizorilor independenți (similar contractărilor internaționale şi producției pe bază de contract).

Tranzacționarea tot mai mare a serviciilor, deci în cadrul *sectorului terțiar*, oferă noi posibilități pentru exporturi, industria indiană de software fiind până în prezent cel mai bine cunoscut exemplu. Oportunitățile se extind până la servicii de tipul sediilor internaționale, centre de procurare, servicii în colaborare şi activități de cercetare şi dezvoltare. Odată cu răspândirea lanțurilor de valori globale în multe activități cu nivel tehnologic scăzut şi mediu, **corporațiile transnaționale devin angajate plenar într-un spectru larg de exporturi de produse.** În unele segmente, cu nivel tehnologic scăzut sunt activi şi alți actori, iar corporațiile transnaționale îşi asumă, în plus față de implicarea propriilor lor afiliați, rolul de coordonator al producătorilor locali. În multe activități cu tehnologie complexă, corporațiile transnaționale sunt deosebit de importante deoarece o mare parte a tranzacțiilor sunt interne sistemului lor de producție internațională. Comerțul cu piese şi componente, în special pentru industriile dinamice, şi-a asumat o importanță mai mare, indicând o tendință crescândă spre specializarea comerțului, asociată cu sistemele de producție la scară mondială. Cele mai dinamice produse în comerțul mondial se găsesc în industriile producătoare care nu necesită resurse, în mod special în industria electronică, de automobile şi confecții. Corporațiile transnaționale au jucat un rol important în expansiunea exporturilor la aceste produse, chiar dacă în modalități diferite. Ele pot juca un rol similar şi la alte produse pentru alte industrii, utilizând strategii similare.

Dezvoltarea sistemelor internaționale de producție reflectă răspunsul corporațiilor transnaționale la schimbările dramatice din mediul economic global: schimbările tehnologice, liberalizarea politicilor şi creşterea competiției, dar şi rezultate imediate ale crizei financiare. Căderea barierelor din fața tranzacțiilor mondiale permit corporațiilor transnaționale să „localizeze" diverse părți ale

Scanned with OKEN Scanner

proceselor lor de producție, inclusiv diversele funcții de service în întreaga lume, pentru a profita de avantajul unor diferențe fine de costuri, resurse, logistică. Corporațiile sunt într-o căutare nelimitată de avantaje, vădit competitive, prin configurarea geografică optimă a activităților lor. Ceea ce deosebește avântul sistemului de producție internațională de operațiunile anterioare ale companiilor transnaționale este, în primul rând, intensitatea integrării atât la scară regională, cât și la scară globală. În al doilea rând, accentul pe eficiența sistemului în general. De aceea, pieţele globale implică tot mai mult competiția între toate sistemele de producție, mai mult decât între fabrici sau firme, orchestrată de companiile transnaționale.

Există trei elemente, considerate a fi esențiale, aferente sistemelor de producție internațională care sunt critice în acest context: **guvernarea, lanțurile de valoare globală și configurarea geografică.** Buna guvernare, realizată în principal de **G8**, se preocupă de structura controlului care determină distribuția geografică și funcțională a activităților de afaceri, coordonându-le. În sistemele de producție internațională, buna guvernare are diverse forme. Acestea variază de la legături de proprietate (sau aferente capitalului propriu) care asigură supravegherea managerială directă, până la diverse tipuri de legături non-capital în care intermediarii independenți, anterior – furnizori, producători și comercianți – sunt legați printr-o varietate de relații, ca de exemplu franciza, licența, subcontractările, contractele de marketing, standardele tehnice comune, ca și relații de afaceri bazate pe încredere. Sistemele de bună guvernare axate pe capitalul propriu internalizează controlul și permit o mai mare protecție a avantajelor specifice firmei.

Cel de-al doilea element al unui sistem de producție internațional îl reprezintă activitățile de organizare, distribuție a producției și alte forme, ceea ce este cunoscut sub denumirea de **lanțul valorii globale.** El se extinde de la dezvoltarea tehnologică, trecând prin producție, până la distribuție și marketing.

Scanned with OKEN Scanner

Lanţurile de valori devin fragmentate, deoarece funcţiile afacerilor sunt diferenţiate în activităţi tot mai specializate. În multe industrii, companiile transnaţionale au început să aibă tendinţa de a se concentra mai mult pe funcţiile de cunoaştere, mai puţin, deci, pe funcţiile lanţului de valori ca de exemplu: definirea produsului, cercetarea şi dezvoltarea, marketingul şi managementul mărcii.

Cel de-al treilea element al sistemelor de producţie internaţională, care prezintă un interes deosebit pentru ţările în dezvoltare, este configurarea lor geografică. Ultimele două decenii au fost martorele unor mari schimbări în ceea ce priveşte locaţiile optime ale activităţilor companiilor transnaţionale, şi astfel în distribuţia geografică a tehnologiei, producţiei şi activităţilor de marketing în cadrul sistemelor de producţie internaţională. Producţia a fost dispersată în timp de decenii din punct de vedere internaţional, dar tendinţa de integrare la o scară geografică din ce în ce mai mare este relativ nouă. Lanţurile ofertelor şi şi centrelor de desfacere, în conformitate cu *trendul globalizării*, au fost extinse la noi regiuni ale globului şi au integrat activitatea de producţie regională distinctă. Cu toate acestea, deşi s-ar putea ca distanţele să nu mai conteze mult pentru multe tranzacţii (datorită îmbunătăţirii tehnologiei informaţiilor şi comunicaţiilor), apropierea de principalele pieţe de desfacere rămâne importantă pentru anumite produse.

Tendinţa de specializare este mai restrânsă şi activitatea de contractare a tot mai multor firme independente este larg răspândită la nivel internaţional pentru a profita de avantajele diferenţelor evidente de costuri de logistică. Unele companii au tendinţa de a se retrage în totalitate din producţie, lăsând-o pe mâna producătorilor cu contract, în timp ce ei se concentrează pe cercetare--inovare şi marketing. În acest fel, principalii furnizori şi producători pe bază de contract sunt, adesea, ei înşişi mari companii transnaţionale, cu acţiune globală, în conformitate cu capitalul de care dispun, de clienţii şi furnizorii cu care intră în relaţii contractuale.

Scanned with OKEN Scanner

Specializarea nu se opreşte aici; companiile transnaţionale intră în importante angajamente mixte de inovaţii, competiţie, furnizori sau cumpărători şi cu laboratoare de cercetare şi universităţi, creând cunoscutele tipuri organizaţionale ale economiei moderne, **clusterele**.

11.3.2. Internaţionalizarea activităţii firmelor şi strategiile globale

Evoluţia socio-economică a realităţilor secolului XX cunoaşte, potrivit lui Alvin Toffler, mai multe etape, numite de el *valuri*[31].

Astfel, pentru Primul Val a fost specifică revoluţia agricolă, dezvoltarea activităţilor legate de modernizarea agriculturii.

Al Doilea Val este reprezentat de industrializare, care continuă încă să se răspândească, determinând apariţia concurenţei atât la nivelul firmelor, cât şi la nivelul politicilor economice adoptate de state.

În prezent, se manifestă cu pregnanţă Al Treilea Val, cel al modernizării şi diversificării mijloacelor de comunicare, a calculatoarelor, a serviciilor. Ca urmare, se creează o reţea de interdependenţe care determină nevoia de cooperare, de menţinere a unui echilibru. Urmând exemplul lui Toffler, se vorbeşte chiar de un Al Patrulea Val[32], în care este pus accentul pe latura socială, de ajutorare a cetăţenilor, a activităţii firmelor internaţionale şi multinaţionale.

Conform cercetărilor U.N.C.T.A.D.[33] expansiunea producţiei internaţionale este dirijată de o combinaţie de trei pârghii:

---

[31] Toffler, Alvin, *Al Treilea Val*, Ed Politică, 1986, pg. 18.

[32] Bryant, Herman Maynard Jr.; Mehrtens, Susan E., *Dincolo de Alvin Toffler – Al Patrulea Val: afacerile secolului XX*, Ed Antet 1993, pg. 53.

[33] Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Comerţ şi Dezvoltare: *Raportul Mondial al Investiţiilor 2002. Corporaţiile transnaţionale şi Competitivitatea exporturilor*, Organizaţia Naţiunilor Unite, Bucureşti 2002, pg. 3-4.

Scanned with OKEN Scanner

Prima se referă la liberalizarea politicilor, deschiderea pieţelor naţionale şi permiterea tuturor tipurilor de investiţii directe străine şi aranjamente non-capital. În anul 2001 s-au produs 208 schimbări în legile investiţiilor străine directe în 71 de ţări, dintre care, peste 90% vizau crearea unui mediu investiţional mai favorabil.

Cea de-a doua pârghie constă în schimbarea tehnologică rapidă, cu costuri şi riscuri în creştere, ceea ce reprezintă o solicitare imperativă pentru firme de a pătrunde pe noi pieţe şi de a împărţi costurile şi riscurile.

A treia pârghie este reprezentată de competiţia în continuă creştere, care obligă firmele să exploreze noi modalităţi de sporire a propriei eficienţe, inclusiv prin extinderea posibilităţilor lor de a atinge noi pieţe în fazele incipiente ale acestora şi de a permuta activităţi de producţie pentru reducerea costurilor.

Urmărind în permanenţă să sporească eficienţa economică a activităţilor lor, pe termen scurt, mediu sau lung, să crească vânzările, să câştige noi pieţe de desfacere şi să dezvolte noi capacităţi de producţie, de-a lungul timpului, firmele au căutat noi oportunităţi de afaceri în afara spaţiului economic al ţărilor de origine. Activitatea lor economică a fost supusă, astfel, unui intens proces de internaţionalizare. Deşi, aşa cum menţionează unii autori[34], este greu să se vorbească, încă, despre o teorie a internaţionalizării întreprinderii, deoarece nici măcar termenul, în sine, nu este pe deplin clarificat, totuşi, în linii mari, acesta este folosit pentru a descrie creşterea graduală a implicării firmei în afacerile internaţionale, respectiv modul în care ea reacţionează la schimbările de mediu economic în care evoluează.

Prima etapă începe o dată cu manifestarea dorinţei firmei de a-şi extinde vânzările, prin efectuarea de exporturi, pe noi pieţe, aflate în alte ţări. La început, firma realizează acest lucru apelând la serviciile oferite de către intermediarii comerciali, fie ei simpli agenţi de vânzări sau cumpărări, fie comisionari. Datorită

[34] Dumitrescu, Sterian; Bal, Ana, *Economia Mondială*, Ed. Economică, Bucureşti, 2002, pg. 168.

Scanned with OKEN Scanner

dimensiunilor nu prea mari ale firmei, aceasta apelează la serviciile intermediarilor, deoarece nu cunoaşte bine condiţiile concrete de pe piaţa unde doreşte să-şi extindă afacerile. Aceasta are în vedere evitarea riscurilor care ar rezulta din efectuarea de investiţii în capacităţi proprii, externe, de vânzare sau cumpărare. În multe situaţii, apelând la serviciile intermediarilor, firma beneficiază de aportul acestora în adaptarea produsului la cerinţele clientelei locale, în oferirea de servicii post-vânzare, ca şi într-o oarecare coordonare a planurilor de afaceri, dacă sunt urmărite mai multe tipuri de produse cumpărate şi vândute. În aceste situaţii, riscul ca intermediarii să nu răspundă întocmai cerinţelor trasate de firmă, se consideră mai mic decât cel ca investiţia într-o filială proprie de comerţ să nu aibă succes. Firma mai apelează la serviciile intermediarilor de afaceri şi în situaţia în care doreşte să negocieze contracte de cedare a licenţei de fabricaţie, sau a dreptului de proprietate. De asemenea, mai există şi situaţiile în care firma comercializează produse care sunt dificil sau imposibil de deplasat. În această categorie se înscriu firmele care-şi „vând experienţa" în construcţia de autostrăzi în alte ţări, sau oferă servicii medicale, de consulting, turistice, recurgând, în acest sens la alte firme din ţările gazdă.

Dar firma nu va putea să se limiteze mult timp la astfel de metode de desfăşurare a afacerilor în exterior, în condiţiile în care pieţele sunt favorabile produselor sale, sau în situaţia în care concurenţa începe să-şi facă simţită prezenţa în ţările respective. Ea va căuta să-şi îmbogăţească experienţa din activitatea pe alte pieţe, îşi va mări segmentele de piaţă unde se va impune, va deveni mai puternică, în condiţiile în care va reuşi să-şi menţină un grad mai înalt de competitivitate în faţa concurenţei.

De aceea, în cea de *a doua etapă*, dacă va avea puterea să o facă, firma va dori să devină proprietara directă a reţelelor de comercializare a produselor care o interesează. Astfel, ea va trece la dezvoltarea propriilor facilităţi specializate în

Scanned with OKEN Scanner

acest scop în străinătate, va înființa primele filiale de vânzare. De regulă, privind lucrurile într-o manieră evolutivă, aceste filiale nu se vor limita la negocierea şi încheierea de contracte de import - export, urmate de operaţiuni de acest gen, ci, treptat, ele vor asigura şi alte servicii, cum sunt: trierea mărfurilor, ambalarea, marcarea, stocarea, distribuţia, serviciile post-vânzare şi altele, care, o dată cu pregătirea specialiştilor proprii, vor constitui premisa transformării lor, în timp, în filiale de producţie. Acest lucru este, bineînţeles, valabil în cazul în care ele vor fi parte a unei strategii de extindere a firmei-mamă în acea zonă.

În *etapa a treia a internaţionalizării*, o parte a procesului de producţie este transferată din ţara de origine într-o ţară străină, pe calea investiţiilor directe. Această producţie din străinătate poate lua locul exporturilor dinspre ţara de origine către piaţa statului gazdă, în situaţia în care ea este destinată acesteia. În altă ordine de idei, producţia din străinătate poate suplimenta producţia obţinută în statul de origine, sau poate fi complet independentă de aceasta. Indiferent de situaţie, investiţia directă efectuată poate avea ca obiect implementarea unui activ complet nou în străinătate, sau poate fi realizată în scopul de a prelua un obiectiv deja existent.

Faţă de etapa a doua, firma a înregistrat un progres, deoarece, ea nu se mai limitează la a deţine în proprietate doar unităţi de comerţ, ci, prin noile investiţii, are în proprietate şi facilităţi de producţie. Trebuie să amintim, în acest context, că decizia de a produce în ţara de origine şi de a exporta în alte ţări, sau cea de a produce şi a vinde la faţa locului, în statul gazdă, depinde de o serie de factori, cum sunt: raportul dintre mărimea costurilor celor două operaţiuni, previziunile referitoare la dimensiunile pieţei de desfacere, costul transporturilor, măsurile luate de statele-gazdă în ceea ce priveşte barierele vamale şi cele referitoare la condiţiile oferite investitorilor străini etc. În acelaşi mod stau lucrurile şi în luarea deciziei privind producerea la faţa locului, sau cedarea doar a licenţei de fabricaţie unor

Scanned with OKEN Scanner

producători autohtoni. Licențierea este de preferat atât timp cât efortul efectuării de investiții directe este mare.

Considerăm ca având o mare importanță și legătura care există între producția internațională și comerțul internațional. Relația dintre cele două variabile, este de reciprocitate și nu unilaterală. În general, se pot distinge trei tipuri principale de producție internațională. Primul este cel „bazat pe resurse" sau destinat exportului. Cel de al doilea tip, este reprezentat de producția „orientată către piața locală", numită și înlocuitoare a importurilor, iar cea de a treia categorie este cea a producției „raționalizate" sau internațional - integrate. Acesta a fost primul tip de producție internațională, în ordinea apariției pe scena mondială.

A patra etapă în procesul de internaționalizare a firmei este cea a lărgirii și consolidării rețelei de activități de producție în străinătate. Dacă activitățile inițiale de peste hotare ale firmei, cuprinzând părți mici din procesul de producție, constând în simple asamblări finale ale produselor care urmează să fie vândute, sau în prelucrări inițiale, la fața locului, au succes, sau piața dă semne de extindere, atunci firma își va transfera mai multe părți ale acestui proces peste granițe, atribuindu-le filialelor. Așa ceva s-a întâmplat în cazul producătorilor de automobile japonezi în Europa sau S.U.A. Astfel, pe măsură ce filialele câștigă experiență, iar țările gazdă manifestă o creștere a interesului pentru acestea, facilitându-le acțiunea, are loc un proces de integrare verticală sau prin conglomerat a activităților firmei la nivel internațional. Totodată, poate avea loc și o lărgire a spectrului de bunuri produse de către filialele de peste hotare ale firmei, ceea ce duce la o integrare pe orizontală a activităților acesteia. În funcție de caracterul strategiei urmate de firmă, ofensivă sau defensivă, ea va urmări să-și diversifice activitatea de peste hotare, ceea ce o va determina să achiziționeze noi active, de la alte firme, sau să recurgă la alianțe cu caracter strategic.

Scanned with OKEN Scanner

A cincea etapă este considerată a fi cea a integrării regionale sau globale a rețelei de activități internaționale. În această etapă, firma urmăreşte o redistribuire a activităților între țara de origine şi cele gazdă. Astfel, atât compania-mamă, cât şi filialele vor urmări să producă bunuri diferite, care apoi vor fi comercializate la nivel mondial, sau doar regional, fiind, de multe ori, distribuite prin propria rețea a firmei. De asemenea, o parte a activităților de cercetare-dezvoltare (R & D) vor fi preluate de către filiale, producându-se o anumită specializare internațională a activităților. Atingerea celei de a cincea etape a procesului de internaționalizare a firmei depinde de o serie de factori, dintre care enumerăm: tipul şi mărimea gamei de bunuri produse, măsura în care specializarea activităților poate genera economii de scară, țările în care se efectuează investițiile, uşurința cu care produsele intermediare sau finale pot fi comercializate peste frontiere, costurile tranzacțiilor intrafirmă şi atitudinea strategică pe care o adoptă firma în legătură cu propriile operațiuni de producție în străinătate. Oricum, firmele care au ajuns să practice astfel de strategii nu sunt foarte numeroase. Cele care au atins un asemenea stadiu sunt prezente în domenii precum producerea de automobile, construcțiile de maşini, industria de calculatoare, industria chimică, industria textilă, ...

Ajungând în cel de-al cincilea stadiu al internaționalizării lor, firmele ating nu numai proporții apreciabile, dar şi un înalt grad de flexibilitate, fiind capabile să se adapteze la factorii de mediu economic care tind să le influențeze activitatea. Totodată, ele urmăresc intensificarea integrării activităților lor desfăşurate prin intermediul întregii structuri complexe şi interdependente de filiale de producție şi comerț. În acest context se poate vorbi despre aşa numitele „firme-rețea”[35], deci suntem în fața procesului de *reticularizare a firmelor*, specific postmodernismului. Acest concept se referă la firmele multinaționale care participă la rețele internaționale de activități, prin colaborări cu alte firme, sau au reuşit să-şi

[35] Idem, pg. 160.

Scanned with OKEN Scanner

constituie singure propria rețea specializată și independentă. Fiind rezultatul adâncirii diviziunii internaționale a muncii, contribuind, totodată, la amplificarea acestui fenomen, rețelele internaționale de producție la nivel intra-firmă sau inter-firme au ajuns în situația să influențeze decisiv fluxurile productive, în sensul că cea mai mare parte a componentelor unui produs să provină din alte țări decât cea în care se asamblează produsul final. Exemple de acest gen sunt foarte numeroase. Limitându-ne doar la câteva, am aminti cazul firmei Whirlpool, care, în vederea asamblării finale în Franța a unor tipuri de frigidere, apelează la motoarele fabricate în Italia și Spania, la componente electronice produse în Germania, la componente metalice de proveniență franceză sau germană, precum și la mase plastice din Marea Britanie. Este, de asemenea, cunoscut exemplul lui Ford, care, pentru modelul Escort, a apelat la propriile filiale sau la componente realizate de alți subcontractori, toate răspândite în nu mai puțin de 15 state de pe 3 continente.

Vorbim în noile condiții create de existența **firmei (întreprinderii) globale** ce dispune de o structură globală, condusă fiind de o autoritate centrală (de un „creier"). Întreaga activitate, inclusiv cea evidențiată de Galbraith (1908-2006), sunt integrate la nivel mondo, conform unei *strategii planetare*. **Firma globală** reprezintă marea organizație modernă ce își planifică activitatea de producție pe mai multe continente, adoptând și o politică de gestionare la scară mondială a activelor sale.

Printre primele astfel de firme ce au apărut și s-au evidențiat pe piață se numără Asea Brown Boveri (ABB), Unilever, Philips, Sony, McDonald's, IBM, Digital Equipment etc..

Pentru că și în acest caz, ne interesează *managementul strategic*, vom prezenta câteva idei legate de **Strategiile de internaționalizare a CTN**. În prezent coexistă trei tipuri de strategii[36]:

[36] Mazilu, Anda, *Transnaționalele și competitivitatea*, Ed. Economică, 1999, pg. 88.

Scanned with OKEN Scanner

a) *Strategia filialei cu autonomie funcţională.* Presupune crearea unor structuri productive care reprezintă replici la dimensiuni mai mici ale firmei mamă. Acestea sunt răspunzătoare, şi au independenţa funcţională necesară, pentru reproducerea în spaţiul de implantare a întregului lanţ de activităţi economice generatoare ale produsului final, cu excepţia generării tehnologiei şi a finanţării iniţiale. Controlul este exercitat de firma mamă prin relaţiile de proprietate şi prin fluxurile de resurse dinspre ea către filială. Pentru această strategie optează firmele care vizează accesul direct pe piaţa de implantare şi captarea cererii locale.

b) *Strategia de integrare simplă, dominată de modelul filialei sursă.* Presupune realizarea în ţara gazdă a unei game limitate de operaţiuni economice în strânsă interdependenţă cu activităţile economice ale firmei mamă din ţara de origine. Un exemplu în acest sens este cel al producătorilor germani de textile, care produc şi prelucrează de decenii fibrele în nordul Europei, pentru ca mai apoi materialele să fie trimise în sudul continentului, unde, datorită costului mai redus al forţei de muncă, ele să fie transformate în produs finit şi reexpediate în ţara de origine, pentru a fi finisate şi comercializate. Motivaţiile care determină această strategie sunt determinate de costurile de producţie mai scăzute, de forţa de muncă ieftină şi de posibilitatea valorificării mai bune a produselor rezultate prin distribuţia realizată de firma mamă atât în ţara de origine cât şi pe terţe pieţe. În cadrul strategiei, fluxurile de resurse, informaţii, produse şi servicii au un mai puternic caracter biunivoc. Această strategie a căpătat noi valenţe în contextul globalizării. Majoritatea investiţiilor în zonele speciale de export şi în industriile intensive în forţă de muncă reprezintă aplicaţii ale acestei strategii, care reprezintă un răspuns la competiţia bazată pe costuri şi preţuri.

c) *Strategia de integrare complexă.* Presupune o specializare puternică, cu vocaţie regională sau chiar globală a filialelor în realizarea unui produs sau a unui proces de fabricaţie. În acest caz specializarea filialelor are loc pe criterii de tip

Scanned with OKEN Scanner

funcțional. Acesta este cazul producătorilor de automobile americani în Europa. Trecerea progresivă de la o integrare superficială a producției, la una în profunzime, implică din partea firmelor efectuarea de investiții directe în străinătate de valori mari, dezvoltarea de operațiuni comerciale intra-firmă și inter-firme, transfer de know-how, de tehnologie și de informații diverse, aferente proceselor de producție implicate.

În faza integrării simple a producției, puterea de decizie rămâne, în mare măsură, un atribut al societății mamă, care transmite ordinele filialelor prin intermediul canalelor ierarhice. Coordonarea activităților este realizată la nivel regional, având loc delocalizarea unei singure etape de fabricație a produsului. În cazul integrării complexe, sistemul devine mult mai descentralizat, crescând, însă, intensitatea și complexitatea legăturilor între structurile firmei. Cresc schimburile de componente și semifabricate între filiale, fluxurile de informații, de resurse umane și financiare, devin multidirecționate.

Aceste strategii au la bază, și, totodată, marchează, o serie de mutații intervenite în sistemul de motivații care stau la baza internaționalizării producției. Principalele astfel de mutații sunt:

a) avantajele concurențiale ale firmei, ce emanau de la firma mamă, sunt în prezent tot mai mult regăsite la nivelul filialelor, reflectând competențe ce sunt rezultatul întregului complex transnațional și al acțiunii fiecărei componente în parte. Și, așa după cum arată profesorul american, Lawrence J. Lau[37], una dintre realitățile economiei actuale este aceea că „o proporție însemnată din comerțul internațional se derulează sub forma *comerțului intra-firmă* (subl. ns.)".

b) în condițiile strategiei de integrare complexă, se multiplică avantajele ce decurg din funcționarea complexului transnațional în ansamblul său, prin coordonarea activităților într-un cadru omogen din punct de vedere al proprietății,

[37] Lau, Lawrence J. –*Economic Globalization and the Information Technology Revolution*, Stanford University, CA, USA, 2000.

Scanned with OKEN Scanner

tocmai ca urmare a unei integrări crescute a activităților derulate de organizații economice tot mai specializate.

c) are loc o reevaluare a factorilor de localizare, captarea competențelor locale devenind un element central în contextul acestor strategii. Politica de atragere a ISD poate dobândi valențe şi orientări noi, pentru că devine posibilă localizarea unei funcții şi nu a unor întregi procese. În prezent se constată tot mai mult trecerea CTN la noi forme de specializare. Astfel unele CTN şi-au asumat numai funcțiile de concepție şi de marketing, cedând partea de producție altora, în funcție de locul care asigură costul cel mai competitiv. Aceste strategii permit abordarea problemelor de optimizare la nivel global, pe ansamblul tuturor locațiilor şi comenzilor CTN.

În etapa dezvoltării timpurii a capitalismului au existat patru modalități principale de extindere a firmelor[38] şi anume:

1. *Creşterea pe orizontală* abordează implicațiile relațiilor de interdependență pentru strategia pe orizontală, adică strategia care cuprinde mai multe unități de activitate distincte. O firmă cu multiple unități de activitate în ramuri înrudite trebuie să-şi formuleze strategii la nivel de grup, sectorial şi corporativ, care să coordoneze strategiile unităților individuale[39].

2. *Creşterea pe verticală* implică legături în stadii diferite ale producției din aceeaşi sferă de activitate. Creşterea pe verticală poate fi *înainte* când se referă la stadiile din aval, şi *înapoi* când se referă la stadiile din amonte. Procesul de concentrare, atât pe orizontală, cât şi pe *verticală*, duce la obținerea unor *avantaje competitive* importante (ex: logistica, promovarea de mărci la nivel internațional

[38]Piggott, Judith; Cook, Mark, *International Business Economics: A European Perspective*, Longman Group U.K.Limited, 1993, pg. 135-140.

[39] Porter, Michael E. –*Avantajul concurențial. Manual de supraviețuire şi creştere a firmelor în condițiile economiei de piață*, ediția a II-a, Ed. Teora, Bucureşti, 2003 , cap. 10.

Scanned with OKEN Scanner

etc.). Iau naştere cu această ocazie *clusterele* ce reprezintă aglomerări economice competitive formate spontan, într-un spaţiu geografic bine determinat.

3. *Integrarea laterală* implică expansiunea firmei într-o altă industrie conexă cu cea de bază. Firmele care se unesc pot folosi fie aceleaşi materii prime, fie aceeaşi tehnologie, sau amândouă. *Ex.* tehnologia pe bază de cauciuc utilizată de firma Dunlop contribuie la producerea atât a mingilor de tenis cât şi a anvelopelor.

4. *Integrarea în conglomerat* implică expansiunea într-o arie care nu are nici o legătură cu vechiul domeniu de activitate. *Ex.* Preluarea de către firma Fiat a firmei franceze Perrier, producătoare de apă minerală. Aici intervine un aspect relevat mai mult de noile caracteristici ale organizaţiei bazate pe cunoaştere, mai precis ale *reţelei*, obsesia pentru **creştere** şi acumularea **puterii**. De unde şi urmărirea mai multor scopuri care să-i asigure organizaţiei cele mai nimerite oportunităţi de supravieţuire şi evoluţie.

Prin fiecare din aceste tipuri de integrare se urmăreşte atingerea anumitor obiective cum ar fi:

- Integrarea pe orizontală contribuie la creşterea puterii pe piaţă;

- Integrarea pe verticală contribuie la securitatea ofertei şi a pieţelor de desfacere;

- Diversificarea determină împărţirea riscului între mai mulţi, astfel că firmele vor putea să scape de constrângerile unei pieţe cu dezvoltare lentă sau în declin.

De asemenea, un aspect ce rezultă din prezentarea formelor de devenire a firmelor (companiilor) în actuala perioadă şi pe care dorim să-l reiterăm şi să-l întărim, este cel legat de **reticularizarea** acestora, în sensul că sporirea diversităţii *mediului economic* şi ca element al complexităţii necesită dezvoltarea sub formă de

Scanned with OKEN Scanner

reţea, situaţie ce înseamnă că afacerile, pentru a funcţiona în mod normal, au nevoie de tot mai multe date, informaţii şi know-how[40].

Noua paradigmă a organizării firmelor, adică a *firmei bazată pe cunoaştere*, defineşte în următorii termeni principalele trăsături, trăsături care vin să sprijine cerinţele reclamate de procesul *globalizării* :

a. în primul rând, este puternic descentralizată, de tip *orizontal*, cu lanţuri de comandă scurte şi cu puţini manageri ;

b. apoi, este orientată spre client, promovând cu asiduitate performanţa adaptată la nevoi specifice. Se accentuează asupra *competenţei* ca factor central al activităţii desfăşurate

c. *deverticalizarea,* sau *fragmentarea producţiei*, este un proces caracteristic impactului *globalizării* asupra mediului microeconomic. Foarte importantă separarea, de exemplu, a activităţilor de design, de cele de producţie, de cercetare-dezvoltare, sau de distribuţie.

d. *logistica* şi *managementul lanţurilor de aprovizionare*, sunt caracteristici de conducerea a proceselor de producţie ce nu pot fi întrunite numai într-o singură firmă.

e. mai mult, deoarece din ce în ce mai mult, în organizaţii se regăsesc procese informaţionale şi de muncă caracterizate prin grade diferite de complexitate şi de repetitivitate a cunoştinţelor şi aptitudinilor implicate, structura acestor organizaţii ale lumii postmoderne trebuie să tindă spre diversificare, spre devenirea unui *conglomerat de ministructuri*, fiecare orientată spre realizarea unui anumit tip de proces economic.

---

[40] Toffler, Alvin –*Powershift : Puterea în mişcare*, Ed. Antet, Bucureşti, 1995, pg. 171.

Scanned with OKEN Scanner

O societate a cunoaşterii impune managementului actualelor firme fundamentarea strategiilor bazate pe implementarea unui comportament de natura *învăţării continue*. Cu alte cuvinte, este vorba despre un tip de organizaţie deschisă la tot ce este nou, capabilă să reacţioneze rapid şi eficient la noi informaţii şi la schimbări produse în mediul economic. *Concentrarea* pe o învăţare permanentă trebuie să constituie, în noile condiţii, o prioritate permanentă a managementului oricărei structuri organizaţionale a secolului XXI. De unde şi aspectul, deloc de neglijat, că numeroase firme de succes îşi trimit angajaţii de 3-4 ori pe an la diferite cursuri, conferinţe, stagii de specializare. Nu se pune nici un moment problema că acestea sunt cheltuieli neeconomicoase, deoarece se amortizează rapid prin creşterea forţei productive a muncii.

Dezvoltarea actuală a cooperării între firme este motivată, după unii autori, de grija de a împărţi cheltuielile de cercetare din ce în ce mai mari, în condiţiile în care durata de viaţă a produselor se reduce continuu. În paralel firmele speră să realizeze câştiguri specifice cooperării, care să le sporească pe cele deja obţinute din interacţiunea dintre avantajele comparative ale statelor şi avantajele competitivităţii firmelor.

În ultimii ani, corporaţiile transnaţionale s-au orientat în mod constant către elaborarea de strategii de ansamblu, care să le asigure coordonarea, conducerea şi controlul operaţiunilor pe spaţii întinse, din câteva considerente cum sunt:

- existenţa unor largi segmente de consumatori, grupaţi în cadrul unor pieţe de mari dimensiuni, a căror apariţie a fost favorizată de fenomene de integrare regională pe aproape toate continentele lumii;

- reducerea barierelor tarifare şi netarifare rezultată în urma repetatelor runde de negocieri comerciale internaţionale;

Scanned with OKEN Scanner

- progresele înregistrate în tehnologie, mijloace de transport şi telecomunicaţii, precum şi altele.

Strategia de integrare globală poate duce la obţinerea unei flexibilităţi sporite în configurarea operaţiunilor la nivel global, dar nu permite firmei să răspundă în cea mai bună manieră preferinţelor şi gusturilor clienţilor dintr-o singură ţară. Din acest motiv, corporaţiile caută să-şi menţină avantajul competitiv prin *strategii de adaptare la cerinţele mediului economic naţional.* Acest tip de strategie presupune ca firma multinaţională să acorde o mult mai mare autonomie filialelor sale situate în diferite ţări ale lumii, oferindu-le posibilitatea de a se adapta cât mai bine la condiţiile pieţei locale. Viteza cu care corporaţia în ansamblu reuşeşte să răspundă diferitelor preferinţe şi reglementări din multe ţări în care acţionează îi oferă un avantaj competitiv faţă de firmele care urmăresc strategii de integrare globală a activităţilor. În aceste condiţii, corporaţia care urmăreşte adaptarea la fiecare mediu economic naţional operează în majoritatea ţărilor în care deţine filiale ca şi când ar fi o firmă locală.

Dar care ar fi *avantajele competitive* ale ei în raport cu concurenţa firmelor locale? De cele mai multe ori, avantajul firmei implantate constă în tehnologia sau în portofoliul de brevete de care dispune. Firma poate avea astfel credibilitate şi acces la o cantitate de capitaluri mult mai mare decât cea pe care o poate obţine o firmă locală. De asemenea, firma poate avea un mai bun acces la pieţele internaţionale din cauza statutului său internaţional. Firma poate avea produse diferenţiate prin publicitate sau o echipă de conducere foarte competentă. În plus, corporaţia transnaţională, în comparaţie cu o simplă firmă locală, are capacitatea de a partaja riscul pierderii de resurse financiare între diferitele sale filiale, care beneficiază de amplasamente şi medii economice diferite. Ea poate să împartă costurile cercetării-dezvoltării la un mult mai mare număr de vânzări şi poate să coordoneze la nivel internaţional exporturile unei anumite filiale, deoarece posedă

Scanned with OKEN Scanner

o experienţă mult mai bogată în ceea ce priveşte operaţiunile internaţionale, având şi structura adecvată. Corporaţia poate transfera experienţa de lucru şi tehnologia acumulată în cadrul unei filiale, către altele, mărind în acest fel cunoştinţele în cadrul întregii organizaţii. Corporaţiile care au ajuns să aplice o astfel de strategie sunt denumite companii „multidomestice"[41], tocmai pentru că încearcă să acţioneze în fiecare mediu naţional asemeni unor firme locale.

Totuşi scopul unei strategii globale de dezvoltare este de a maximiza rezultatele obţinute dintr-o bază multinaţională şi nu de a trata activităţile internaţionale ca pe un portofoliu al firmelor din diverse ţări.[42]

Strategiile actuale de integrare complexă ale corporaţiilor transnaţionale au drept consecinţă crearea sistemului de producţie internaţională integrată. Acest sistem presupune dezvoltarea unei reţele bazate pe legături pe verticală şi pe orizontală nu numai între societăţile mamă şi filiale, ci şi cu firme exterioare acestora, nelegate prin raporturi de proprietate de corporaţiile transnaţionale. Aceste relaţii se numesc „alianţe strategice" inter-firme şi au cunoscut o amploare deosebită pentru o gamă largă de activităţi:

a) cooperarea în domeniul dezvoltării unor tehnologii pentru crearea de complementarităţi, scurtarea perioadei de inovare, partajarea costurilor (alianţele IBM – Toshiba, IBM – Siemens);

b) cooperarea în domeniul producţiei (Renault – Volvo);

c) alianţe în domeniul distribuţiei (Nestle – Coca Cola);

d) alianţe în vederea constituirii de reţele globale (financiare sau de telecomunicaţii);

e) alianţe de partajare a pieţelor (în industria de automobile, chimică).

---

[41] Piggott, Judith; Cook, Mark, *Op.Cit.*, pg. 139.

[42] Bertin, Gilles Y., *Les societes multinationales*, P.U.F. 1975, pg. 126-128.

Scanned with OKEN Scanner

Multe corporaţii multinaţionale nu au atins încă stadiul de organizare în care să se poată afirma că sunt în întregime integrate la nivel global, sau că răspund cu maximum de operativitate cerinţelor fiecărei pieţe locale în parte. Dar scopul urmărit de corporaţiile cu adevărat eficiente şi adaptabile este acela de a crea un compromis între **tipurile de strategii descrise mai sus**. Cele mai multe caută să respecte simultan ambele principii, dar, totodată, să adopte şi cele mai potrivite decizii în funcţie de situaţiile concrete în care sunt puse.

11.3.3. Corporaţiile transnaţionale şi globalizarea

Globalizarea, conturată până în momentul de faţă, prezintă puternice dimensiuni economice (în primul rând), sociale, culturale, politice. Dintre acestea, în literatura de specialitate, apare cu claritate un aspect ce îi conferă acesteia răspândirea şi importanţa de care se bucură :

- *ridicarea corporaţiilor transnaţionale.*

Aceste companii care dau deci un aspect crucial *globalizării*, au o putere deosebită în lumea actuală, concretizată, la cumpăna dintre milenii, în peste o treime din producţia mondială, ca şi aprox. 70 % din comerţul internaţional[43] , ca să nu mai vorbim că mai bine de un sfert din comerţul mondial se derulează intra corporaţii transnaţionale. Însă puterea acestor firme şi implicit impactul globalizării asupra lor se manifestă prin activitatea asupra comunităţilor locale unde acţionează în mod efectiv.

Se observă că investiţia directă în străinătate permite firmelor o rentabilitate mai mare a capitalului lor, deoarece ratele randamentului capitalului sunt, în general, mai mari în ţările mai puţin dezvoltate, sărace în capital. Dar

[43] Gray, J. –*False Dawn. The Desilusions of Global Capitalism*, Granta, London, 1999, pg. 62.

Scanned with OKEN Scanner

investiția sistematică în aceeași zonă economică poate duce, prin creșterea concurenței, la reducerea relativă a rentabilității și a prețului capitalului.[44]

Importanța corporațiilor transnaționale ca motor al globalizării afacerilor este susținută de mai multe aspecte:

1. Corporațiile transnaționale apar ca fiind factorul cel mai important în transferul tehnologiei către țările mai puțin dezvoltate, care pot accede astfel mai rapid la cunoștințele științifice și tehnice, fără să repete cercetările celor care le-au precedat.

Așa cum am afirmat deja, tehnologia a jucat un rol esențial în creșterea economică, constituind un catalizator al celorlalți factori de producție, și a permis o evoluție exponențială a calității și cantității producției, acolo unde a fost implementată. Există o serie întreagă de dezbateri pe seama acestui fenomen și enumerăm doar câțiva autori care au analizat această problemă: Schumpeter, Krugman, Porter, Almeida, Frost, Aitken și Harrison etc. Diferențieri apar doar când este vorba despre rolul țării gazdă. Astfel Porter[45] Aitken și Harrison[46] susțin că potențialul de difuzie a tehnologiei este maxim doar când CTN sunt determinate să-și aducă activitatea intens inovativă pe teritoriul statului gazdă. Altfel inovația ajunge bun public pe altă cale decât cea directă de la CTN la filială, dispărând avantajele competitive. În acest sens, Lundvall[47] susține că diseminarea tehnologică

---

[44] Stubbs, Richard; Underhill, Geoffrey R.D., *Political Economy and The Changing Global Order*, The Macmillan Press L.T.D. 2000, pg. 57-59.

[45] Porter, Michael E. *Competing across locations: enhancing competitive advantage through a global strategy*, în Porter, Michael E.*Global Competitiveness Report* 1998, World Economic Forum, Geneva, 1998, pg. 309-350.

[46] Aitken, B.; Harrison, A., *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Investment? Evidence from Venezuela*, American Economic Review 89/1999, pg. 605-618.

[47] Lundvall, B.(ed), *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London, 1992, pg. 21-21

Scanned with OKEN Scanner

este strâns localizată geografic. Cei care vor beneficia primii sunt cei aflați în proximitatea geografică a firmei creatoare. Dacă se are în vedere existența unei concentrări de firme de înaltă tehnologie în anumite zone în care a existat o investiție inițială a unei CTN, față de alte regiuni, putem spune că opinia pare adevărată.

Un alt răspuns posibil ar fi legat şi de capacitatea şi interesul CTN-urilor de a deplasa tehnologiile, din zonele în care au devenit bun public în cele în care ele mai dețin încă monopolul de inovație. În acest mod se reuşeşte prelungirea duratei de viață a tehnologiei, cu efect benefic asupra rezultatelor finale ale firmei. Spre Ex. Renault, a renunțat să mai producă în Franța modelul Clio (deoarece a înregistrat un volum mic de vânzări) şi a deplasat bazele productive în Spania sau în Turcia, unde a avut rezultate foarte bune. Aceste avantaje au fost amplificate de globalizare şi regionalizare, întrucât au ridicat nivelul economic în respectivele țări (creşterea PIB, asigurarea de locuri de muncă...), dar producțiile în cauză sunt amplasate şi în apropierea unor importante piețe de desfacere, lucru ce poate asigura, cu costuri reduse, profituri cât mai mari. În acelaşi timp activitățile implementate concură la dezvoltarea generală a regiunilor respective şi prin intensificarea relațiilor multiple intraregionale.

2. Marile firme nu sunt numai printre marii utilizatori de tehnologie şi printre importanții producători de cunoştințe ştiințifice, dar şi organizatori ai mişcării acesteia pe plan internațional. Prin prezența lor în cadrul celor mai dinamice activități pe plan tehnic (electronică, informatică, telecomunicații, chimie, etc), dar şi prin dimensiunea bugetului alocat cercetării-dezvoltării, CTN reprezintă poli determinanți ai evoluției tehnologice. Deşi nivelul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare efectuate în afara țării de origine este în creştere, în principal efortul de cercetare rămâne localizat în țara de origine. Astfel, pe ansamblul țărilor

Scanned with OKEN Scanner

dezvoltate, 75-80% din totalul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, s-au cantonat în economiile de rezidență ale CTN.

În esență, modalitățile transferului de tehnologie pot fi cuprinse în două mari categorii:

- *internalizate*, respectiv prin intermediul ISD;
- *externalizate*, respectiv toate celelalte forme contractuale de tranzacționare.

Transferul internalizat are o serie de avantaje:

a) Alături de tehnologie, ISD includ şi alte categorii de resurse, inclusiv financiare şi de competențe;

b) Tehnologiile transferate prin ISD sunt noi sau mature şi sunt utilizate în sisteme integrate de producție şi export în mai multe țări;

c) ISD pot, pe baza tehnologiei transferate, să deschidă accesul la noi piețe de export pentru filiala din țara gazdă.

3. Globalizarea economiei este o rezultantă a intensificării activității CTN dar şi o cauză a afirmării lor tot mai puternice pe plan mondial. *Contribuția marilor corporații la globalizarea economiei poate fi pusă în evidență prin faptul că viteza de creştere a comerțului internațional desfăşurat în proporție de 33% între corporații, între acestea şi filialele lor sau doar între filiale, a depăşit în unele cazuri ritmul dezvoltării economice a statelor mai mici.*

În acelaşi timp, valoarea adăugată creată în activitățile desfăşurate în străinătate a crescut în ritmuri mai înalte decât cea obținută pe piața internă.

Se confirmă astfel tendința de concentrare a afacerilor în sectoarele care prezintă cele mai mari avantaje competitive şi spre piețele cu un potențial înalt al cererii, amplificat de un grad mai mare de liberalizare şi deschidere.

4. Rolul corporațiilor transnaționale ca motor al globalizării se poate evidenția şi prin posibilitățile de generare a capitalului, care se identifică atât în

Scanned with OKEN Scanner

țările gazdă, receptoare de investiții străine directe, cât și în țările de origine, prin fluxul invers de la filiale către firma mamă. Această generare de capital poate avea asupra țării gazdă mai multe implicații[48]:

- poate suplimenta resursele interne de capital și poate conduce la utilizarea mai eficientă a acestora;

- poate mobiliza fondurile locale, pot fi antrenate investiții ale unor firme locale în activități situate în amonte sau în aval față de obiectul de activitate al filialei străine;

- prezența și operațiunile CTN pot stimula, prin puterea exemplului, intrarea de alte fluxuri financiare, credite din partea unor agenții internaționale sau asistență externă nerambursabilă.

De asemenea, prin transferarea tehnologiei în țările gazdă, prin intermediul ISD, sau prin practicile manageriale și organizaționale (PMO) implantate, corporațiile determină creșterea economică și dezvoltarea țărilor gazdă. Căile pe care se poate realiza diseminarea PMO în economiile gazdă, dincolo de entitatea de implantare, cuprind:

- transfer direct dinspre sistemele CTN către parteneri locali;

- pregătirea personalului local angajat în structurile CTN, în condițiile în care funcțiile de conducere nu sunt rezervate cetățenilor țării de origine a CTN;

- efectele de demonstrație în virtutea cărora firmele locale pot prelua modele și metode manageriale și organizaționale ce s-au dovedit a fi asigurat succesul unor CTN.

5. Participarea corporațiilor la schimburile comerciale internaționale îmbracă forma rețelelor. Prin intermediul filialelor pe care le înființează în diferite regiuni ale lumii, dar mai ales în țările dezvoltate, corporațiile transnaționale își creează vaste rețele de producție și de comercializare. Căderea barierelor din fața

[48] Mazilu, Anda, *Op. Cit.*, pg. 68.

Scanned with OKEN Scanner

tranzacţiilor internaţionale permit corporaţiilor transnaţionale să localizeze diverse părţi ale proceselor lor de producţie pentru a profita de avantajul unor diferenţe fine de costuri, resurse, logistică şi pieţe. Ceea ce deosebeşte avântul sistemului de producţie internaţională de operaţiunile anterioare ale companiilor transnaţionale este, în primul rând, intensitatea integrării atât la scară regională, cât şi la scară globală şi, în al doilea rând, accentul pus pe eficienţă, al sistemului în general. De aceea, pieţele globale implică tot mai mult competiţia între toate sistemele de producţie, mai degrabă decât între firme.

Vânzările intra-regionale se referă la Europa, în cazul firmelor europene şi la America de Nord, în cazul firmelor americane. Se observă că ponderea vânzărilor intra-regionale este mai mare decât cea a vânzărilor extraregionale pentru cele mai multe firme, ceea ce denotă creşterea importanţei reţelelor de producţie şi de desfacere care se creează între firma-mamă şi filialele ei.

6. Amplificarea fără precedent a fenomenului de transnaţionalizare, în sensul creşterii extrem de mult a ponderii activităţii CTN în afara graniţelor ţării de origine şi a diversificării atât a activităţilor cât şi a ariei geografice de desfăşurare a acestora.

Tabelul 11.3.2(1)

Corporaţiile cu cel mai mare nivel de transnaţionalizare din lume

Nr. Crt.	Firma	Ţara	Vânzări(în exterior/totale) (în procente)
1	Seagram	Canada	104.2
2	Roche	Elveţia	98.4
3	Nestle	Elveţia	98.3
4	ABB	Elveţia	97.5
5	Electrolux	Suedia	95.9

Scanned with OKEN Scanner

6	Philips	Olanda	94.9
7	Thomson Corporation	Canada	94.8
8	AstraZeneca	Marea Britanie	94.7
9	Stora Enso	Finlanda	93.5
10	British American Tobacco	Marea Britanie	91.2
11	News Corporation	Australia	90.2
12	Holcim	Elveția	90.1
13	Volvo	Suedia	88.7
14	Unilever	Marea Britanie	87.3
15	Diageo	Marea Britanie	86.3
16	Michelin	Franța	86.2
17	Glaxo Wellcome	Marea Britanie	85.5
18	Nippon Mitsubishi Oil Corporation	Japonia	83.8
19	Akzo Nobel	Olanda	81.8
20	DaimlerChrysler	Germania	81.1

Sursa: U.N.C.T.A.D. Raportul Mondial al Investițiilor 2001.

Acest fenomen este reliefat prin numărul activelor deținute în străinătate de CTN, prin profiturile obținute de acestea, prin numărul salariaților sau prin volumul vânzărilor efectuate de ele.

Dar iată şi clasamentul primelor 20 dintre cele mai puternice firme americane, după venituri şi profituri, adică exact companiile ce asigură răspândirea procesului de *globalizare* în lume [49]:

[49] S-au folosit datele din site-ul *Fortune 500 2006 htm*

Scanned with OKEN Scanner

Tabel 11.3.2 (2)

Numele companiei	Venituri (mil. $)	Profituri (mil.$)
Exxon Mobil	339.938,0	36.130,0
Wal-Mart Stores	315.654,0	11.231,0
General Motors	192.604,0	10.600,0
Chevron	189.481,0	14.099,0
Ford Motors	177.210,0	2.024,0
Conoco Phillips	166.683,0	13.529,0
General Electric	157.153,0	16.353,0
Citigroup	131.045,0	24.589,0
American Intl. Group	108.905,0	10.477,0
Intl. Business Machines	91.134,0	7.934,0
Hewlett-Packard	86.696,0	2.398,0
Bank of America Corp.	83.980,0	16.465,0
Berkshire Hathaway	81.663,0	8.528,0
Home Depot	81.511,0	5.838,0
Valero Energy	81.362,0	3.590,0
McKesson	80514,6	-156,7
J.P.Morgan Chase & co.	79.902,0	8.483,0
Verizon Communication	75.111,9	7.397,0
Cardinal Health	74.915,1	1.050,7
Altria Group	69.148,0	10.435,0
Kroger	60.552,9	958,0
State Farm Insurance Cos	59.223,9	3.241,8
Marathon Oil	58.958,0	3.032,0
Procter and Gamble	56.741,0	7.257,0

Scanned with OKEN Scanner

Dell	55.908,0	3.572,0
Boeing	54.848,0	2.572,0
Amerisource Bergen	54.589,6	264,6
Costco Wholesale	52.935,2	1.063,1
Target	52.620,0	2.408,0
Morgan Stanley	52.498,0	4.939,0
Pfizer	51.353,0	8.085,0

7. Creşterea rolului CTN în ocuparea forţei de muncă din ţările în care se implantează filiale

Datorită importanţei pe care o au firmele multinaţionale în acest domeniu, literatura de specialitate pune tot mai mult accentul pe rolul lor în crearea sau relocalizarea locurilor de muncă, concentrându-şi atenţia, în mod special, asupra *implicaţiilor* pe care le are extinderea integrării activităţilor de producţie la nivel internaţional şi consecinţelor acesteia atât asupra ţărilor dezvoltate, cât şi a celor în curs de dezvoltare.

Proporţiile impactului pe care îl au corporaţiile transnaţionale asupra ţărilor gazdă în ceea ce priveşte situaţia ocupării forţei de muncă depind de mai mulţi *factori*[50].

În primul rând, aici îşi pune amprenta *scopul investiţiei* realizate iniţial. Dacă investiţia directă este destinată creării unui obiectiv economic nou, atunci efectele asupra ocupării forţei de muncă locale se concretizează, de la început, în sporirea locurilor de muncă. În situaţia fuziunilor sau achiziţiilor, însă, poate avea o simplă înlocuire a vechiului proprietar cu altul nou, situaţie în care este foarte

[50] Postelnicu, C., *Companiile multinaţionale – locul şi rolul lor în economia mondială*, Editura Casa Cărţii de Ştiinţă, Cluj-Napoca, 1999, pg. 177

Scanned with OKEN Scanner

probabil ca numărul locurilor de muncă să rămână nemodificat, sau chiar să se micşoreze.

În al doilea rând, dimensiunile fenomenului ocupării forţei de muncă pot fi influenţate de *caracterul ramurii* sau *sectorului* economic în care are loc investiţia din străinătate. Dacă aceasta are loc în ramuri intensive în muncă, atunci este foarte probabil să se urmărească şi să se realizeze sporirea ocupării forţei de muncă disponibile pe plan local. Dacă, însă, aceasta are loc în ramuri intensive în capital, atunci efectele se concretizează într-o creştere a calităţii şi eficienţei forţei de muncă direct angajate, a pregătirii profesionale a acesteia şi nu într-o sporire a numărului de angajaţi.

În al treilea rând, important se dovedeşte a fi *raportul existent între producţia filialei* corporaţiei multinaţionale *şi cea a altor producători locali* din ţara gazdă. În situaţia în care producţia filialei substituie producţia altor firme locale, descalificându-le, atunci pot să aibă loc o serie de efecte negative asupra ocupării forţei de muncă locale. Dacă, însă, producţia filialei respective se află într-un raport de complementaritate cu cea a firmelor locale, atunci, prin aportul tehnologic şi managerial, prin sporirea nivelului de pregătire a forţei de muncă locale, aceasta poate să influenţeze în sens pozitiv creşterea economică a ţării gazdă.

În al patrulea rând, nu trebuie ignorat faptul că amploarea ocupării forţei de muncă locale poate să fie diferită *în funcţie de stadiul investiţiei străine*. În primele momente după efectuarea unei investiţii străine este foarte probabil să se producă o "contracţie" a nivelului de ocupare a forţei de muncă, deoarece firmele locale concurente caută să se adapteze la nivelul de competitivitate a firmei străine, făcând restructurări. Ulterior însă, pe măsură ce firmele locale reuşesc să se adapteze, să asimileze noile tehnologii şi să-şi revizuiască propriile practici manageriale, este posibilă o îmbunătăţire a gradului de ocupare a forţei de muncă.

Scanned with OKEN Scanner

Investiţiile directe de capital în străinătate produc atât *efecte directe*, cât şi *indirecte* asupra pieţei forţei de muncă a statului de origine. Ambele categorii de efecte pot avea atât consecinţe *pozitive* cât şi *negative* asupra gradului de ocupare a forţei de muncă locale. De cele mai multe ori efectele pozitive sunt mai mari decât cele negative, astfel că temerile legate de creşterea şomajului în ţările de origine nu sunt în întregime fondate. Nu se justifică deoarece există permanent şi relaţiile inverse, de pătrundere pe pieţele statelor de origine a investiţiilor din alte state ale lumii (vezi Japonia pe piaţa S.U.A.) şi care pot compensa minusurile datorate efectuării investiţiilor directe în străinătatea sau de-localizării anumitor sectoare sau unităţi productive în alte regiuni ale lumii.

8. Mişcarea internaţională a factorilor de producţie, care se raportează mai ales la capital, deoarece mobilitatea forţei de muncă este relativ mai redusă.

Rolul CTN în transferul capitalurilor este extrem de important datorită investiţiilor străine directe efectuate de acestea, atât în ţările dezvoltate, cât şi în cele în dezvoltare sau în cele aflate în tranziţie.

În ciuda impactului descurajant al cererii slabe din economiile cele mai mari, perspectivele pe termen lung ale ISD rămân promiţătoare. Marile companii transnaţionale îşi vor continua expansiunea lor internaţională, iar cele mai preferate destinaţii vor include şi marile pieţe ale ţărilor dezvoltate, dar şi un număr de destinaţii cheie în ţările în dezvoltare şi din Europa Centrală şi de Est.[51]

Ele pot contribui la modernizarea unei ţări fie prin investiţii cu valoare adăugată mai mare în industrii în care nu au mai investit anterior, fie prin trecerea, în cadrul unei industrii, de la activităţi de productivitate redusă, cu niveluri de tehnologie scăzută, la activităţi de înaltă productivitate, bazate pe tehnologie de vârf şi pe cercetare.

---

[51] 2002 Britannica Book Of The Year, Encyclopaedia Britannica, Inc. Chicago-London-New Delhi-Paris-Seoul-Sydney- Taipei-Tokyo, pg. 248.

Scanned with OKEN Scanner

9. Dezvoltarea fără precedent a implicării CTN în comerțul internațional cu servicii.

Expansiunea multor corporații transnaționale, precum și a statelor puternice se realizează astăzi mai mult prin intermediul serviciilor (mai ales cele bancare) decât pe calea industrializării clasice.

Inițial, corporațiile transnaționale din sfera serviciilor au apărut în domeniul bancar, în transporturi rutiere, maritime și în asigurări. Între primul razboi mondial și anii `60 și-au extins activitatea în publicitate, telecomunicații, turism, comerț, contabilitate. În prezent cele mai mari corporații din sfera serviciilor sunt dominate de companii comerciale și de băncile transnaționale, dar apar și unele companii de asigurări.

ISD efectuate de către corporațiile transnaționale în domeniul serviciilor s-au dezvoltat în ultimii ani mai rapid decât comerțul internațional de bunuri, care a fost mecanismul determinant al dezvoltării economiilor naționale. Ponderea serviciilor în stocul mondial de ISD s-a dublat în anii `90 față de începutul anilor `70, când era doar de 25%.[52]

În ultimele decenii se constată că schimbările tehnologice din sectorul de servicii au stimulat procesul de internaționalizare prin intermediul corporațiilor transnaționale. Aceste transformări au făcut posibil ca serviciile să fie utilizate pentru a conecta și controla diferite stadii ale procesului de producție, diversificat sub aspect geografic.

Serviciile au ajuns să contribuie în proporție de 2/3 la crearea valorii adăugate în economia mondială și se afirmă ca cea mai dinamică componentă a fluxurilor comerciale și investiționale internaționale.

În plus s-a constatat că există o legătură tot mai strânsă între servicii și transferul de tehnologie. Întrucât noile tehnologii tind să se concentreze într-o

---

[52] Jivan, Alexandru, *Comerț internațional cu servicii*, Ed. Augusta Timișoara, 1996, pg. 86.

Scanned with OKEN Scanner

măsură tot mai accentuată în sectorul de servicii, firmele specializate în servicii sunt purtătoare ale acestor tehnologii şi prin intermediul lor se realizează difuzarea acestora la nivel global. Pe măsura creşterii intensităţii în tehnologie a activităţilor de servicii, a internaţionalizării tot mai accentuate a firmelor din sectorul terţiar şi a expansiunii schimburilor internaţionale, se evidenţiază rolul crescând al CTN specializate în servicii ca agenţi ai transferului de tehnologii moderne.

Vânzările efectuate de primele 200 CTN în 2000 au reprezentat mai mult de 1/4 din activitatea economică mondială, depăşind rezultatele economice ale tuturor economiilor lumii, mai puţin a celor mai mari 9 ţări. Spre exemplu doar Philip Morris depăşeşte Noua Zeelandă şi operează în 170 de ţări.

Deşi numărul salariaţilor la nivelul tuturor CTN este de aproximativ 54 milioane persoane, cele 200 CTN menţionate contribuie doar cu 18,8 milioane salariaţi, respectiv mai puţin de 1% din populaţia lumii.

În plus, peste jumătate din vânzările primelor 200 CTN, se realizează doar în 5 sectoare economice (comerţ, automobile, reţeaua bancară şi comerţul cu amănuntul), celelalte nefiind aproape deloc globalizate. Concentrarea economică în aceste 5 sectoare este enormă (de exemplu în automobile primele 5 firme realizează aproape 60% din totalul vânzărilor).

Favorizând în ultimele două decenii libera circulaţie a fluxurilor de capital, liberul schimb comercial şi privatizările masive, responsabilii politici au permis transferul unor decizii capitale pentru sănătate, cultură, protecţia mediului, din sfera publică în cea privată. Iată de ce se poate spune că din cele circa 200 de economii ale lumii, mai mult de jumătate nu sunt ţări ci întreprinderi.

Tocmai din cauză că globalizarea presupune „mondializarea producţiei" indusă de corporaţiile transnaţionale, acestea pot să-şi desfăşoare cercetarea într-o ţară, să fabrice componente în alta, să le asambleze într-o a treia, să vândă produsele finite într-o a patra, să-şi depună surplusul de fonduri într-o a cincea

Scanned with OKEN Scanner

ş.a.m.d. Din cauza acestei difuziuni a rolului corporaţiilor, A. Töffler[53] atrage atenţia că loialitatea naţională trece repede pe planul al doilea când se ivesc în alte părţi prilejuri pentru o afacere mai bună, astfel încât CTN transferă capacităţile de producţie dintr-o ţară în alta, se sustrag legilor privitoare la protecţia mediului, obţin facilităţi fiscale şi alte înlesniri legislative şi dau naştere la rivalităţi între ţările ce devin gazde pentru filialele acestor corporaţii.

11.4. Investiţiile străine directe

Noţiunea de **investiţie** are două sfere de cuprindere. *Sfera lărgită* este reprezentată de investiţiile financiare – orice plasament de capital cu scopul de a obţine un profit (cumpărare de titluri de valoare, plasamente de sume la bănci, alocarea de fonduri pentru iniţierea unei afaceri).

Sfera restrânsă se referă la achiziţionarea de noi mijloace fixe şi reprezintă investiţiile de capital. ***Prima sferă o cuprinde pe a doua***, iar investiţiile de capital constituie suportul material al creşterii economice şi al lărgirii activităţilor social-culturale din orice ţară din lume.

În general investiţiile au un puternic efect de antrenare, atât în interiorul economiei naţionale, cât şi în cadrul economiei mondiale, efectele lor manifestându-se atât pe plan economico-social, cât şi pe plan tehnico-ştiinţific şi cultural. Într-un volum şi o structură corespunzătoare, investiţiile asigură înlocuirea şi modernizarea tehnicii şi tehnologiilor, sporirea producţiei şi ofertei de bunuri, îmbunătăţirea calităţii şi competitivităţii acestora, crearea de noi locuri de muncă şi creşterea calităţii vieţii. Pornind de la aceste considerente, fiecare economie naţională îşi construieşte o strategie a dezvoltării economice în care investiţiile au un rol precumpănitor.

---

[53] Töffler, Alvin, *Op. Cit.*, pg 435.

Scanned with OKEN Scanner

Elementul esențial al procesului actual de globalizare a afacerilor îl reprezintă interdependența tot mai accentuată dintre economiile naționale. În cadrul acestui proces, investițiile străine au un rol deosebit, dat în primul rând de faptul că resursele interne nu sunt suficiente pentru a asigura dezvoltarea şi susținerea activității eficiente a întreprinderilor şi atunci apare necesitatea obținerii unor resurse externe.

OECD Benchmark definește investiția străină directă (ISD) ca „reflectând obiectivul obținerii unui interes durabil de către o entitate rezidentă într-o economie, *investitor direct (direct investor)* pentru o entitate aflată în altă economie, *direct investment enterprise*. Interesul durabil implică existența unei relații de lungă durată între investitorul direct şi firma care a primit fluxul investițional, ca şi un semnificativ grad de influențare a managementului respectivei întreprinderi. "[54].

Într-un mod asemănător, un raport U.N.C.T.A.D.[55] definește ISD ca fiind o investiție ce implică o relație pe termen lung şi reflectă un interes de durată şi un control, deținut de un rezident într-o economie, asupra unei firme dintr-o altă economie.

Din punctul de vedere al rolului lor asupra schimbării şi modernizării structurii producției, investițiile străine de capital se împart în:

a) *investiții străine directe (ISD)*. Investiția străină directă este procesul prin care rezidenții unei țări cumpără dreptul de proprietate asupra activelor cu scopul de a controla producția, distribuția şi alte activități ale unei firme dintr-o altă țară. Sunt numite şi investiții strategice şi sunt cele mai importante pentru economia țării gazdă, având un grad foarte redus de volatilitate. Acest tip de investiție presupune prezența pe termen mediu şi lung a investitorului pe piață,

[54] OECD Benchmark Definition, Third Edition, 1999.
[55] U.N.C.T.A.D. *Raportul Mondial al Investițiilor 1999*.

Scanned with OKEN Scanner

implicarea sa în managementul firmei achiziționate, cu toate avantajele legate de transferul de tehnologie, de know-how sau de racordarea la piețele externe.

Motivația investitorului pentru acest tip de investiție ar putea fi identificată în accesul la factori de producție mai ieftini, racordarea la noi piețe de desfacere pe care produsele sale să fie căutate sau reducerea costurilor, atât cu producția, cât și cu desfacerea produselor.

b) *investiții străine de portofoliu* prin care se achiziționează valori mobiliare. Când investitorul străin ajunge să dețină pachetul de control al acțiunilor unei firme, apar și alte transferuri, caracteristice ISD. Din acest motiv încadrarea unei investiții străine într-una din cele două categorii este destul de dificil de făcut.

c) *investiții speculative* care sunt plasamente de capital pe termen scurt cu scopul de a obține profituri imediate. Acestea sunt foarte volatile și extrem de sensibile la oscilațiile pieței.

Cel mai important element care distinge ISD de investițiile de portofoliu îl reprezintă posibilitatea de a deține un control, deoarece investitorul de portofoliu nu urmărește în primul rând deținerea controlului asupra firmei ale cărei acțiuni le cumpără, ci mai ales asigurarea împotriva riscurilor și obținerea unor câștiguri din mai multe surse. ISD sunt legate de investiții care facilitează exporturile, ca și importul de tehnologie și know-how. În plus, fiind mai dificil de retras peste noapte, ISD contribuie mai mult la constituirea unui mediu stabil pentru diversele politici economice. Dimpotrivă, marile fluxuri de capital de portofoliu au potențialul de a destabiliza politica internă, așa cum s-a observat în cazul crizei mexicane, care a fost precipitată de retragerea investițiilor în obligațiuni.

O investiție este considerată ISD când :

- implică puterea de decizie asupra unei părți substanțiale din volumul acțiunilor existente;

Scanned with OKEN Scanner

- o parte importantă din active, producţia sau vânzările firmei se realizează în ţara gazdă. În afară de această situaţie pot exista şi proiecte finanţate în totalitate prin împrumuturi în ţara gazdă.

Multe firme nu doresc să efectueze investiţii străine directe decât dacă deţin controlul total, sau măcar 51% din acţiuni. Totuşi, în ultimele decenii, se constată o tendinţă de încheiere a unor acorduri de cooperare între firme (joint ventures), astfel încât procentul deţinut de firma care investeşte diferă în funcţie de acordul respectiv.

Dintre tipurile menţionate, cele mai importante pentru dezvoltarea economico-socială a unei ţări sunt investiţiile străine directe. Totuşi impactul lor asupra creşterii economice depinde foarte mult de forma pe care o îmbracă acestea şi anume:

-tipul de investiţie străină directă (investiţie nouă, pentru privatizare, pentru creşterea eficienţei unei firme, pentru restructurare etc.);

-ramura sau sectorul în care are loc investiţia;

-scara activităţii iniţiate sau dezvoltate de ISD;

-durata şi localizarea afacerii iniţiate sau dezvoltate de ISD;

-efectele secundare economico-sociale antrenate.

Din acest punct de vedere cel mai mare impact îl au investiţiile noi, în zone sau ramuri în care încă nu au fost efectuate alte investiţii, apoi cele care au ca efect sporirea numărului locurilor de muncă, cele care au ca efect creşterea salariilor, sau cele care avantajează sectoarele aflate în declin.

Privite ca flux, investiţiile străine directe în cursul unei perioade corespund:

- investiţiilor pe termen lung făcute de sectorul non-monetar;

- investiţiilor pe termen scurt făcute de sectorul non-monetar (credite, împrumuturi);

Scanned with OKEN Scanner

- transferurilor unilaterale publice sau private;

- soldurilor balanței de plăți. În acest caz fluxul de investiții internaționale este egal cu soldul plăților curente din balanța de plăți.

Iar, privite ca stoc, reprezintă ansamblul bunurilor sau creanțelor deținute de investitorii străini într-o altă țară.

11.5. Impactul globalizării asupra mediului

Unele probleme, cum ar fi încălzirea atmosferei, gaura din stratul de ozon sau tăierea pădurilor tropicale, ilustrează în modul cel mai impresionant fenomenul globalizării, pentru că, în acest caz este vorba în mod cert despre probleme *globale* care necesită o abordare globală. Evident că şi în domeniul mediului ambiant există probleme de ordin regional şi local, chiar dacă acestea au un caracter ce depăşeşte uneori granițele, cum ar fi poluarea râurilor. În domeniul ecologic, globalizarea şi-a făcut simțită prezența prin apariția unor fenomene ca schimbările globale ale climei, degradarea stratului de ozon, perspectiva dispariției anumitor resurse naturale sau declinul biodiversității planetare.

Din aceste cauze, încă de la începutul anilor `70, au început acțiuni internaționale de protejare a mediului. Astfel, Consiliul Europei a proclamat anul 1970 ca fiind Anul European pentru Mediu, iar în 1972 a fost convocată la Stockholm prima Conferință ONU pentru mediu. Aici s-a constatat cât de mare era hiatusul între cunoaşterea ştiințifică şi tehnică asupra mediului şi necesitățile de intervenție şi că, orice hotărâre luată în domeniu va trebui fundamentată ştiințific. Una dintre consecințele Conferinței a fost demararea Programului Națiunilor Unite pentru Mediu (P.N.U.E.), un organism internațional cu sediul la Nairobi (Kenya). Puțin timp după aceea, Comunitatea Europeană a creat, în cadrul Comisiei Europene, Directoratul pentru mediu, iar ONU a preluat, în cadrul Comisiei Economice, concluziile şi propunerile conferinței de la Stockholm.

Scanned with OKEN Scanner

Există multe semne de întrebare în prognozele legate de viitorul mediului înconjurător. Unul dintre motivele importante ale acestei nesiguranțe este acela că sistemul terestru nu este şi nu a fost niciodată imun la modificări. Un al doilea factor care complică prognozele de mediu este faptul că, prin acțiunile sale, omul a afectat deja, într-o măsură ireversibilă, funcționarea multor sisteme terestre. Şi, deşi mediul terestru are o capacitate de a rezista la modificări, ritmul şi natura schimbărilor provocate de om pot afecta potențialul de refacere al planetei.

Chiar dacă aceste schimbări ale mediului nu reprezintă un fenomen nou, presiunile determinate de gazele de seră conduc la încălziri climatice nemaiîntâlnite în istoria recentă a Pământului. În consecință, ne aflăm pe un teren necunoscut, atât timp cât nu este lămurită reacția sistemelor de mediu la aceste presiuni. Deocamdată, cercetătorii au ajuns la un consens asupra faptului că încălzirea climei va continua şi, probabil, se va accentua în viitor. Dar creşterea temperaturii nu va fi nici singura şi nici cea mai importantă modificare ce va avea loc; schimbările în bilanțul hidrologic şi în nivelul mării vor fi la fel de importante.

În plus, în decursul ultimilor ani, datorită promovării fără oprelişte a intereselor companiilor transnaționale, s-au înregistrat cele mai ridicate niveluri ale despăduririlor din istorie. În acest ritm, peste 50 de ani toate pădurile tropicale vor dispărea, ducând la o dereglare ireversibilă a echilibrului ecologic.

Schimbările climaterice, urmare a perturbării echilibrului ecologic prin industrializare nerațională şi urbanizare excesivă, au deja un impact sever asupra populației globului, mai ales sub următoarele aspecte: intensificarea frecvenței furtunilor şi inundațiilor de mare amploare, accelerarea eroziunii solului şi a extincției speciilor animale şi vegetale, deplasarea oamenilor din zonele agricole, degradarea sănătății publice. La ora actuală numărul refugiaților ecologici a atins 25 de milioane în întreaga lume[56].

[56] United Nations' Population Fund, 2001.

Scanned with OKEN Scanner

Problema ecologiei, mai bine zis a *eficienței ecologice*, este cu atât mai acută cu cât trebuie să se conştientizeze faptul că *natura a oferit şi oferă încă destule bunuri de producţie şi de consum, dar omul şi existența lui, numai prin munca sa şi cu dorința de obținere de profit şi de absolutizare a eficienței economice, fără a fi plasat în contextul mediului ambiant, nu poate fi conceput şi deci nu poate oferi nimic în schimb.*

Ieşirea din situația alarmantă şi, în final limită, ce putea apare, urma să fie rezolvată tot de către *factorul uman, prin schimbarea atitudinii şi comportamentului față de natură*, dar *şi prin voința acestuia* de a asigura **gestionarea eficientă a problemei ecologice** (sub toate aspectele acesteia), prin găsirea de resurse alternative în cantități mari şi care pot să substituie pe cele neregenerabile şi limitate de care dispune Pământul. Deci **punctul critic** a apărut în cadrul activității economice prin urmărirea *absolutizării eficienței economice pentru maximizarea profiturilor*, asupra mediului natural înconjurător.

Purtătorii acestei acțiuni au fost şi sunt încă *țările dezvoltate* ale lumii, adică acelea care utilizează majoritatea resurselor naturale exploatate. Din statisticile publicate, reiese că la cumpăna dintre milenii, țările dezvoltate consumau, în medie, o cantitate în echivalent petrol energie / locuitor, de circa 10 ori mai mare decât cea a celor mai sărace state considerate a avea sub 450 $ / locuitor[57].

Şi, încă un fenomen care nu poate fi trecut cu vederea : statele dezvoltate şi-au transferat o parte destul de însemnată din propriile industrii energofage, energointensive şi poluante, în fostele lor colonii, deci în țările mai slab dezvoltate sau care au intrat pe trendul dezvoltării, teritorii bogate tocmai în resursele de care aceste industrii aveau nevoie. Sigur că, văzând în statele dezvoltate cele mai importante surse de poluare, prin acțiunea societăților transnaționale ca exponente

---

[57] *** -*World Bank Atlas*, 2003.

Scanned with OKEN Scanner

ale *globalizării*, există temerea că răspunderea *costurilor ecologice* este transferată țărilor mai sărace, atât prin implantarea industriilor de natură poluantă, cât şi prin exporturile de diverse categorii de deşeuri.

Suntem în fața unui exemplu elocvent al dorinței de a obține cât mai mult profit (efecte utile maxime pentru individ şi comunitate, cu costuri minime), de a accentua în consecință latura *eficienței economice*. Vorbind însă de ***politica dezvoltării durabile***, să spunem că aceasta *nu este şi nu poate fi împotriva eficienței*. Numai că, întregul efort nu trebuie focalizat pe obținerea de profit, ci este nevoie de o viziune mai largă, multidimensională, aşa după cum este şi personalitatea umană. Şi astfel putem vorbi şi de **eficiență socială**, tradusă prin reducerea decalajelor dintre populația bogată şi cea săracă în privința nivelurilor venitului, prin accesul la învățătură şi perfecționare, la cultură şi dezvoltare spirituală, la servicii de ocrotire a sănătății, aspecte care-l fac pe individ să se poată integra în societate şi să contribuie, prin cunoştințele şi abilitățile sale, fie din postura de lucrător, fie din cea de antreprenor sau manager, la *funcționarea optimă a proceselor şi mecanismelor ce caracterizează dinamica economiei* şi dau suport *calității vieții*.

Ansamblul nu ar fi complet fără a reitera importanța **eficienței ecologice**. Şi aici intervine contribuția unui alt important deschizător de drumuri în acest domeniu şi anume cea a profesorului Nicholas Georgescu-Roegen (1906-1994), de la a cărui naştere s-a împlinit în 2006 un secol. El este cel ce a adus o schimbare în paradigma secolului trecut referitoare la faptul că *procesul economic este unul entropic* (Legea entropiei nefiind altceva decât a doua lege a termodinamicii), prin faptul că resursele primare conțin entropie joasă care, prin consumare, aduc energia mult dorită, dar într-un **proces ireversibil**, având drept rezultat obținerea de reziduuri nerecuperabile.

Scanned with OKEN Scanner

Însă nu trebuie uitat un aspect deosebit de important : concomitent cu sărăcirea unei mari părţi a populaţiei, intensificarea problemelor mediului înconjurător fie macroscalare (încălzirea globală, efectul de seră, distrugerea nechibzuită a fondului forestier, diminuarea masei cinegetice) va avea efecte tot mai vizibile în perioada următoare. La acestea se adaugă problemele de nivel micro (poluarea industrială, distrugerea solului, poluarea transfrontalieră, poluarea apelor) cu efecte mult mai rapide şi mai grave asupra populaţiei.

Lipsa de conştientizare la nivelul populaţiei şi refuzul de a lua o decizie fermă din partea factorilor abilitaţi în această privinţă, vor crea probleme globale pe termen lung

Atingem în acest punct o problemă deosebit de actuală şi cu repercursiuni importante, dar de natură negativă, asupra vieţii comunităţilor umane şi, implicit, asupra dezvoltării economice. Este vorba de relaţia dintre ***încălzirea globală şi PIB-ul la nivel mondial (global).***

Aşa după cum se specifică într-un articol apărut de curând[58], *PIB-ul mondial se poate reduce cu până la 20 %, dacă se păstrează constantă creşterea emisiilor de bioxid de carbon (CO2)*. Totul porneşte de la ceea ce este cunoscut drept **Raportul Stern din 30 octombrie 2006** şi în care economistul britanic Nicholas Stern surprinde impactul încălzirii globale, pe care o resimţim din plin cu toţii, asupra vieţii economice.

Sigur că, aşa după cum susţinea chiar unul dintre autorii Raportului, Dimitri Zenghelis, nu trebuie să înţelegem respectiva reducere ca pe un fapt ce se va realiza în mod concret, dar trebuie să înţelegem că este încă un semnal de alarmă pentru găsirea, şi în ceasul al 13-lea dacă este necesar, a măsurilor pentru combaterea distrugerii ireversibile a mediului înconjurător natural. Raportul menţionat precizează, în finalul său, şi anumite măsuri de ameliorare a efectelor

[58] Revista *Green Report*, 6 iulie 2007.

Scanned with OKEN Scanner

încălzirii globale, constând în extinderea şi interconectarea schemelor comerciale de tranzacţii cu emisii de gaz cu efect de seră la nivel mondial. Pe lângă comerţul cu emisii, coordonarea informală şi acordurile formale pentru cooperare tehnologică ar putea constitui o altă formă de răspuns la fenomenul de încălzire climatică. Se impune, de asemenea, ca imperios necesară, stoparea defrişărilor iraţionale, pentru că „reducerea dimensiunilor zonelor împădurite natural are o contribuţie mai ridicată la producerea emisiilor poluante, comparative cu sectorul transporturilor".

Măsuri care sună foarte frumos şi tentant în înfăptuirea lor practică, dar este nevoie, mai înainte de toate, *de voinţa tuturor statelor lumii (în primul rând a celor mai bogate)* de a face paşii concreţi în direcţia menţinerii cât mai curate şi utile pentru om a mediului natural, de care să se poată bucura şi generaţiile viitoare.

Teste generale

1. Creşterea economică:
   a) este un proces pe termen scurt;
   b) se referă la trendul ascendent al produsului intern brut real pe locuitor de la semestru la semestru;
   c) se referă la fluctuaţiile producţiei în jurul unui trend ascendent;
   d) se măsoară prin intermediul produsului intern brut nominal pe locuitor;

2. Ciclurile economice reprezintă:
   a) trendul ascendent al producţiei;
   b) fluctuaţiile producţiei în jurul unui trend ascendent;
   c) un fenomen întâmplător;
   d) o formă anormală de evoluţie a activităţii economice;

Scanned with OKEN Scanner

3. Criza economică marchează:

a) trecerea de la expansiunea economică la recesiune;

b) începutul fazei de expansiune economică;

c) procesul ireversibil de declin al producției;

d) procesul de progres reversibil al producției

4. Ciclul Juglar mai este cunoscut și sub denumirea de:

a) ciclul secular;

b) ciclul sezonier;

c) ciclul Kondratieff;

d) ciclul decenal;

5. Monetariștii:

a) sunt adepții stimulării economiei printr-o politică monetară expansionistă;

b) afirmă că intervențiile guvernamentale reduc stabilitatea economiei;

c) consideră că economiile concurențiale sunt prin natura lor instabile;

d) consideră că economiile capitaliste contemporane nu sunt concurențiale;

6. Rata șomajului se calculează ca raport între:

a) numărul șomerilor și populația activă;

b) populația ocupată și populația totală;

c) populația activă și populația totală;

d) numărul șomerilor și populația totală;

Scanned with OKEN Scanner

7. Dacă piața muncii este în echilibru, atunci:

a) nu există şomaj;

b) nu există şomaj involuntar;

c) nu există şomaj voluntar;

d) populația ocupată este egală cu populația activă;

8. Curba Phillips ilustrează:

a) relația directă dintre rata şomajului şi rata inflației;

b) relația inversă dintre inflația neanticipată şi şomajul ciclic;

c) relația inversă dintre inflația anticipată şi şomajul ciclic;

d) relația directă dintre inflația anticipată şi şomajul natural;

9. Inflația poate fi sesizată prin:

a) creşterea puterii de cumpărare a banilor;

b) creşterea mai lentă a masei monetare față de puterea de cumpărare a acesteia;

c) creşterea mai lentă a salariului nominal față de salariul real;

d) creşterea generalizată a prețurilor;

10.Dacă exportul este mai mare decât importul:

a) balanța comercială este deficitară;

b) datoria externă se reduce;

c) rezervele valutare se reduc;

d) competitivitatea producției interne este scăzută;

11. Creşterea importului:

a) reduce excedentul balanței comerciale;

Scanned with OKEN Scanner

b) măreşte activul balanței de plăți;

c) reduce pasivul balanței de plăți;

d) reduce plățile din balanța de plăți.

12. Investițiile străine:

a) reduc deficitul balanței comerciale;

b) măresc excedentul balanței comerciale;

c) măresc activul balanței de plăți;

d) reduc pasivul balanței de plăți;

Scanned with OKEN Scanner

BIBLIOGRAFIE GENERALĂ

1. Aitken, B.; Harrison, A. - *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Investment? Evidence from Venezuela*, American Economic Review 89/1999.
2. Anghelache, Gabriela - *Piețe de capital și burse de valori,* Ed. Economică, București, 2003.
3. Auvers, Denis - *Economia mondială*, Ed. Humanitas, București, 1991,
4. Badrus, Gh.; Rădăceanu, E. - *Globalitate și management*, All Beck, București, 1999.
5. Bairoch, Paul - *Victoires et déboires*, vol. 1, Gallimard, Paris, 1997.
6. Bhagwati, Jagdish N. - *In Defense of Globalisation*, Oxford University Press, 2004,.
7. Caraiani, Gh. –*Transporturi, expediții și asigurări internaționale*, Ed. Lumina Lex, București, 2001.
8. Caraiani, Gh. - *Tratat de transporturi*, vol. I și II, Ed. Lumina Lex, București, 2001.
9. Castells, Manuel - *The Rise of Networked Society*, Oxford Blackwell, 1996 și *Information Technology and Global Capitalism*, în W. Hutton, A. Giddens (eds.) „On the Edge. Living with Global Capitalism", London Vintage, 2001.
10. Cohen, Daniel - *Bogăția lumii, sărăcia națiunilor*, Ed. Eurosong & Book, București, 1998.
11. Dăianu, Daniel; Vrânceanu, Radu - *România și Uniunea Europeană – Inflație, balanță de plăți, creșterea economică*, Ed. Polirom, Iași, 2002.
12. Denuta, Ioan - *Investițiile străine directe în țările est și central-europene*, Ed. Economică, București, 1998.
13. Dumitrescu, Sterian; Bal, Ana - *Economia Mondială*, Ed. Economică, București, 2002.
14. Dunning, J.H. - *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, London, 1995.
15. Fischer, S., Dornbusch, R., Schmalensee, R.-*Economics*, 2nd edition, McGraw Hill International Edition, 1988.
16. Frank, T. - *One Market Under God. Extreme Capitalism, Market Populism, and the End of Economic Democracy*, London, Vintage, 2002.
17. Gray, J. - *False Dawn. The Desilusions of Global Capitalism*, Granta, London, 1999.
18. Haberler, Gottfried von - *The Liberal Economic Order*, Ed. Anthony W.C. Koo,. London, Edward Elgar, 1993.
19. Hettne, B., Inotai, A., Sunkel, O. –*Comparing Regionalism: Implication for Global Development*, Palgrave, New York, 2001.

Scanned with OKEN Scanner

20. Hirst, P & Thompson, G. - *Globalizarea sub semnul întrebării. Economia internațională și posibilități de guvernare*, Ed. Trei, București, 2002.
21. Hoanță, Nicolae – *Economie și finanțe publice*, Ed. Polirom, Iași, 2000.
22. Ignat, I., Clipa, N., Pohoață, I., Luțac, Gh. - *Economie Politică,* Ed. Gheorghe Zane, Iași, 1997.
23. Lau, Lawrence J. - *Economic Globalization and the Information Technology Revolution*, Stanford University, CA, USA, 2000.
24. Lundvall, B.(ed) - *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London, 1992, pg. 21-21
25. Maddison, Angus - *The World Economy : A Milennial Perspective*, OECD Development Centre Studies, Paris, 2001.
26. Marinaș, Laura (coord.) – *Sistemul de guvernare al Uniunii Europene*, Ed. Luceafărul, București, 2005.
27. Mazilu, Anda - *Transnaționalele și competitivitatea*, Ed. Economică, 1999.
28. Miron, D. (coord.) - *Economia Uniunii Europene*, Ed. Luceafărul, București, 2002.
29. Mucchielli, J.L. - *Relations economiques internationales*, Ed.Hachette, Paris, 2001.
30. Ohmae, Kenichi - *The Bordless World: Power and Strategy în the Interlinked Economy*, Fontana, London, 1990.
31. Olaru, Octavian-Liviu – *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Ed. ProUniversitaria, București, 2000.
32. Piggott, Judith; Cook, Mark - *International Business Economics: A European Perspective*, Longman Group U.K. Limited, 1993.
33. Porter, Michael E. - *Avantajul concurențial. Manual de supraviețuire și creștere a firmelor în condițiile economiei de piață*, ediția a II-a, Ed. Teora, București, 2003 , cap. 10.
34. Postelnicu, C. - *Companiile multinaționale – locul și rolul lor în economia mondială*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 1999.
35. Rohner, Kurt - *Ciber-marketing*, Ed. All, București, 1999.
36. Saavedra-Rivano, N., Hosono, A., Stallings, B. – *Regional Integration and Economic Development*, Palgrave, Hampshire, 2001.
37. Samuleson, P.A., Nordhaus, W.-*Economie*, Ed. Teora, București, 1997.
38. Sen, Amartya - *How to Judge Globalization?*, în *The American Prospect Online*, www.prospect.org/prim/V13/sen-a
39. Stacate, Jean-Luc - *Un dicționar al lumii moderne*, Ed. Lucman, București, 2000.
40. Stubbs, Richard; Underhill, Geoffrey R.D. - *Political Economy and The Changing Global Order*, The Macmillan Press L.T.D. 2000.

Scanned with OKEN Scanner

41. Tinbergen, Jan - *Restructurarea ordinii internaţionale*, Ed. Politică, Bucureşti, 1978.
42. Toffler, Alvin - *Al Treilea Val*, Ed Politică, 1986.
43. Trifu, Alexandru – *Gândirea economică în unitatea spaţio-temporală*, Ed. Performantica, Iaşi, 2005.
44. Voinea, Liviu - *Revisiting FDI Patterns în Transition. The case of Romania*, lucrare pentru conferinţa EACES, mai 2002.
45. Weiller, Jean - *Economie internationale hier et aujourd'hui Crises - ruptures et déséquilibres dans les relations internationales,* Presses Universitaires de Grenoble, 1998.
46. Williamson, J.; Lindert P. - *Does Globalization the World More Unequal?*, National Bureau of Economic Research, 1999.
47. *** OECD Benchmark Definition, Third Edition, 1999.
48. *** OMC – *Statistiques du commerce international 2006.*
49. *** U.N.C.T.A.D. *Raportul Mondial al Investiţiilor 1999*
50. *** U.N.C.T.A.D. Raportul Mondial al Investiţiilor 2002. Corporaţiile Transnaţionale şi Investiţiile Străine, New York, 2002, pg. 193-211.
51. *** U.N.C.T.A.D. *Raportul Mondial al Investiţiilor 2002. Corporaţiile Transnaţionale şi Investiţiile Străine*, New York, 2002, pg. 10-18.
52. *** United Nations Population Fund, 2001.
53. *** *World Bank Atlas*, 2003.
54. *** Revista *Green Report*, 6 iulie 2007.
55. www.monetarism.ro
56. www.reuters.com
57. www.wall-street.ro

Scanned with OKEN Scanner

PERFORMANTICA

Editura PERFORMANTICA
Institutul Naţional de Inventică, Iaşi
performantica@inventica.org.ro
Iaşi, Campusul Universitar "Tudor Vladimirescu",
Corp T24, Etaj 1, PO Box 727
Tel/fax: 0232-214763

Scanned with OKEN Scanner

PERFORMANTICA

Alexandru TRIFU
conf.univ.dr.
Facultatea de Economie
Universitatea „Petre Andrei" din Iaşi

Domenii de expertiză:
economie generală (micro şi macroeconomie),
doctrine economice, istorie economică,
economie europeană.

Diana Viorica LUPU
lect.univ.dr.
Facultatea de Economie
Universitatea „Petre Andrei" din Iaşi

Domenii de expertiză:
economie generală, monedă şi credit,
economie europeană.

Scanned with OKEN Scanner